



CENTRO UNIVERSITÁRIO DE BRASÍLIA

FACULDADE DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E SOCIAIS – FCJS

CURSO: RELAÇÕES INTERNACIONAIS

DISCIPLINA: MONOGRAFIA ACADÊMICA

PROFESSOR ORIENTADOR: PROF. CARLITO ROBERTO ZANETTI

**OS FINANCIAMENTOS À EXPORTAÇÃO NO BRASIL
E AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**

DAYANA GARRETT ALCÂNTARA

MATRÍCULA: Nº 20341080

Brasília/DF, junho de 2005.

DAYANA GARRETT ALCÂNTARA

**OS FINANCIAMENTOS À EXPORTAÇÃO NO BRASIL
E AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**

**Monografia apresentada como
requisito parcial para a conclusão
do curso de bacharelado em
Relações Internacionais do Centro
Universitário de Brasília –
UniCEUB.**

Prof. Orientador: Carlito Zanetti

Brasília/DF, junho de 2005.

DAYANA GARRETT ALCÂNTARA

**OS FINANCIAMENTOS À EXPORTAÇÃO NO BRASIL
E AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**

Banca Examinadora:

Prof. Carlito Roberto Zanetti
(Orientador)

Prof. Alaor Silvio Cardoso
(Membro)

Prof. Cláudio Ferreira da Silva
(Membro)

Brasília/DF junho de 2005.

Agradecimentos

Agradeço primeiramente a Deus que sempre esteve na direção dessa jornada e então àqueles que foram e que são meu equilíbrio, minha fortaleza, alegria e paz. Á vocês minha querida família, a mais sincera gratidão.

À todos que de alguma forma contribuíram na minha formação acadêmica e conseqüentemente na minha formação profissional. Em especial, gostaria de agradecer ao Prof. Carlos Eugênio Britto que sempre esteve tão pacientemente me auxiliando e ao Prof. Alaor Silvio Cardoso que tão prontamente me deu suporte para o desenvolvimento desse trabalho.

Ao meu orientador, Professor Carlito Zanetti, pela fundamental ajuda e direcionamento no desenvolvimento e conclusão desse trabalho.

Muito Obrigada,

Dayana

Disseram-vos que a vida é escuridão; e no vosso cansaço, repetis o que os cansados vos disseram. E eu vos digo que a vida é realmente escuridão, exceto quando há um impulso. E todo impulso é cego, exceto quando há saber. E todo saber é vão, exceto quando há trabalho. E todo o trabalho é vazio, exceto quando há amor. E quando trabalhais com amor, vós vos unis a vós próprios e uns aos outros, e a Deus.

Khalil Gibran

SUMÁRIO

Resumo

Abstract

Nomenclaturas

1 Introdução	10
1.1. Apresentação do Problema e Metodologia Empregada	11
2 Abordagens Conceituais e Teóricas	13
3 Evolução Histórica	26
4 Principais Mecanismos de Acesso ao Crédito no Brasil	34
4.1. Programa de Financiamento às Exportações (PROEX)	34
4.1.1. Modalidades de Financiamento	35
4.1.1.1. Financiamento Direto à Exportação	36
4.1.1.2. Financiamento Via Equalização de Taxas de Juros	40
4.1.1.3. Beneficiários	45
4.1.1.4. Produtos Beneficiados	46
4.1.1.5. Dotação Orçamentária	47
4.2. Adiantamento sobre Contrato de Câmbio	50
4.3. BNDES-Exim	56
4.3.1. Pré-Embarque Especial	57
4.3.2. Pré-Embarque	59
4.3.3. Pré-Embarque Empresa Âncora	61
4.3.4. Pré-Embarque de Curto Prazo	62
4.3.5. Pós-Embarque	63
4.3.6. Considerações Acerca do BNDES-EXIM	66
4.4. Estudo de Caso: Associação das Indústrias do Vestuário do Distrito Federal – Consórcio de Exportação Flor Brasil	71
5 Mecanismo Oficiais de Seguro e Crédito à Exportação	75
6 Conclusão	76
7 Referência Bibliográficos	79
8 Anexos	83

RESUMO

Este trabalho permite identificar os principais mecanismos de financiamento à exportação existentes no Brasil. É feita uma análise das dificuldades encontradas pelas Micro e Pequenas Empresas brasileiras que recorrem ao financiamento para ter condições de se inserir e permanecer no tão competitivo mercado internacional.

ABSTRACT

This paper identifies the main Brazilian Export Financing Mechanisms. It analyses the difficulties found by the Micro and Small Companies who look for the financing in order to enter and remain in the so ever competitive International Market.

NOMENCLATURAS

ACC - Adiantamento sobre Contrato de Câmbio

ACE – Adiantamento sobre Cambiais Entregues

ALADI – Associação Latinoamericana de Integração

APEX– Agência de Promoção de Exportações do Brasil

BACEN – Banco Central do Brasil

BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento

BNDES - Banco Nacional do Desenvolvimento Social

BNDES - EXIM – Financiamento Export Import do BNDES

CACEX – Carteira de Comércio Exterior

CADIN – Cadastro de Inadimplentes do Governo Federal

CAF – Corporación Andina de Fomento

CAMEX – Câmara de Comércio Exterior

CCEx – Comitê de Crédito às Exportações

CCR –Convênio de Pagamentos e Créditos Recíprocos

CEXIM – Carteira de Exportação e Importação do Banco do Brasil

CIRR – Commercial Interest Reference Rate

CNC – Consolidação das Normas Cambiais

CND – Certidão Negativa de Débito

CNI – Confederação Nacional da Indústria

COFINS – Contribuição para Financiamento da Seguridade Social

CRS – Certidão da Regularidade da Situação do FGTS

FAT – Fundo de Apoio ao Trabalhador

FGPC – Fundo de Garantia para a Promoção de Competitividade

FGTS – Fundo de Garantia de Tempo de Serviço

FINAMEX – Financiamento à Exportação do BNDES

FINEX – Fundo de Financiamento à Exportação

FMI – Fundo Monetário Internacional

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias

IOF – Imposto sobre Operações Financeiras

IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados

LIBOR – London Interbank Offered Rate

MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

MERCOSUL – Mercado Comum do Sul

MPES – Micro e Pequenas Empresas

OCDE – Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico

PIB – Produto Interno Bruto

PIS – Programa de Integração Social

PROEX – Programa de Apoio às Exportações

RMCCI – Regulamento do Mercado de Câmbio e Capitais Internacionais

SBCE – Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação

SCE – Seguro de Crédito à Exportação

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SECEX – Secretaria de Comércio Exterior

TJLP – Taxa de Juros de Longo Prazo

1 INTRODUÇÃO

O presente estudo versa sobre as dificuldades encontradas pelas micro e pequenas empresas ao tentarem contratar um financiamento para suas exportações. Este estudo monográfico será realizado por meio de uma análise política e principalmente econômica dos mecanismos de acesso ao crédito disponíveis no Brasil.

O desejo de estudar os financiamentos à exportação existentes no Brasil, ressaltando-se as dificuldades encontradas pelas micro e pequenas empresas surgiu da experiência prévia de trabalho na área de comércio internacional com micro e pequenas empresas que compõe o Consórcio de Exportação de moda praia Flor Brasil.

Ressalte-se que o trabalho monográfico é de extrema relevância por abordar questões de intensa preocupação dos empresários e profissionais que atuam na área de comércio exterior. A desenvoltura das Micro e Pequenas Empresas (MPES), que representam hoje mais de 98% das empresas existentes no Brasil e geram 60% dos empregos formais e cerca de 20% do Produto Interno Bruto brasileiro e 12% das vendas externas brasileiras, depende, na grande maioria dos casos, de um auxílio financeiro que permita às empresas condições de competir no cenário internacional. Nota-se que apesar de o Brasil estar entre as dez maiores potências econômicas do globo, de acordo com o Fundo Monetário Internacional (FMI), suas exportações são irrisórias, em raríssimas exceções atingiram a marca de 1% das exportações mundiais.

Atualmente, o quadro de assistência creditícia à exportação é caracterizado por mecanismos governamentais e privados. No primeiro grupo encontra-se: o Programa de Financiamento às Exportações (Proex), que atua de duas formas: via equalização das taxas de juros e via financiamento direto às exportações e os financiamentos do BNDES-Exim, nas seguintes modalidades: pré-embarque especial, pré-embarque, pré-embarque de curto prazo, pré-embarque empresa âncora e pós-embarque. Os financiamentos privados à exportação mais conhecidos e utilizados são: Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC) e Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACE).

O presente estudo está dividido em 5 seções além desta introdução. A seção 2 apresentará os principais conceitos e estudos previamente realizados sobre o tema em tela. A seção 3 focará na análise dos mecanismos de financiamento existentes no Brasil por meio de análises descritivas e também de um estudo de caso. A quarta seção deste trabalho descreverá os principais mecanismos oficiais de seguro e crédito à exportação. A quinta seção, por sua vez, faz um fechamento do presente estudo em que são apresentadas as principais conclusões acerca de porque os financiamentos à exportação existentes no Brasil são ainda bastante difíceis de serem contratados pelas MPES.

1.1 PROBLEMA E METODOLOGIA EMPREGADA

O estudo monográfico em questão analisa as dificuldades encontradas pelas micro e pequenas empresas brasileiras que buscam o financiamento à exportação. Para tanto abordará aspectos como: Quais os financiamentos à exportação existentes? Quais as vantagens da contratação do financiamento à exportação? Quais as dificuldades encontradas

na contratação do financiamento à exportação pelas micro e pequenas empresas? Quais as garantias exigidas pelos bancos? Quais são as empresas beneficiárias dos empréstimos? Quais os produtos podem ser financiados? Quais os prazos de financiamento?

Na tentativa de responder a essas questões a pesquisa científica realizou-se através da análise histórica, política e econômica dos financiamentos à exportação existentes no Brasil. Para tanto, foi realizada uma pesquisa bibliográfica dos diversos autores que trabalham essa temática, por meio de livros, revistas científicas, conhecimento prévio adquirido no exercício da função de gerente de negócios internacionais no primeiro semestre de 2005 no Consórcio de Exportação de Moda Praia Flor Brasil e consulta aos principais bancos que trabalham com financiamento à exportação.

Além dos métodos já citados, a presente pesquisa também se realizou por meio de entrevista realizada com a presidente do Consórcio Flor Brasil (maio de 2005), em que foram feitas perguntas sobre qual financiamento foi tentado por empresas do Consórcio, quais as dificuldades encontradas e se algum financiamento foi concedido às empresas consorciadas.

2 ABORDAGENS CONCEITUAIS E TEÓRICAS

Apesar de o Brasil estar entre as dez maiores potências econômicas do globo, segundo o Fundo Monetário Internacional (FMI), suas exportações são irrisórias. Tais exportações, em raríssimas exceções, atingiram a marca de 1% das exportações mundiais.

Muitos são os fatores que podem ser elencados como responsáveis pelo insucesso das empresas brasileiras no mercado internacional. Os principais obstáculos à exportação apontados pelas empresas, segundo pesquisa da Confederação Nacional da Indústria (CNI)¹ são: burocracia alfandegária; custos portuários; sistema tributário nacional; frete internacional e dificuldade de acesso aos financiamentos à exportação. Com relação a esse último, a pesquisa evidenciou que a dificuldade de acesso ao crédito foi a opção apontada pela maioria das micro e pequenas empresas. Tal fato demonstra a grande relevância do tema em apreço.

Para melhor compreensão do assunto intitulado “Financiamentos à exportação no Brasil e as micro e pequenas empresas”, torna-se bastante importante a apresentação dos principais conceitos relacionados a essa matéria. São eles: comércio internacional; exportações, financiamento, riscos e a classificação das empresas quanto ao porte.

A atividade de Comércio Internacional, ou seja, a troca de mercadorias entre países, é uma atividade que advém dos primórdios da civilização. A intensificação das trocas

¹ Pesquisa: Os problemas da Empresa Exportadora Brasileira. Realizada por amostragem com cerca de 880 empresas de todo o Brasil no período de 13 de novembro de 2001 a 15 de janeiro de 2002.

comerciais entre os países trouxe diversos benefícios sociais e econômicos. Cassar (2004)² coloca os benefícios como sendo:

- Ampliação dos mercados consumidores, possibilitando aos produtores ganhos de escala e aumentos da produtividade em suas atividades;
- Acesso a maior diversidade de fornecedores de insumos e matérias-primas, possibilitando a obtenção de melhores condições de comercialização, novas possibilidades de atividades econômicas e maior confiabilidade na relação com fornecedores;
- Acesso a maior diversidade de mercadorias pelas pessoas, que passam a contar com produtos que muitas vezes não poderiam ser produzidos localmente;
- Acesso a novas tecnologias e a diferentes padrões de produção, que passam a ser incorporados às técnicas produtivas locais;
- Ampliação do Fluxo monetário entre países, gerando crescimento e desenvolvimento recíproco;
- Desenvolvimento de oportunidades de negócios vinculadas às peculiaridades de alguns países;
- Ampliação do contato entre povos de diferentes etnias e culturas, desenvolvendo oportunidades de negócios vinculados à diversidade cultural.

O comércio internacional decorre primariamente das diferenças existentes entre os diversos países, que buscam complementar suas necessidades internas com produtos e serviços de outras regiões do planeta onde ocorrem em abundância. Nesse sentido, o comércio exterior poderia ser justificado por uma série de fatores, dentre os quais destacam-se a

² CASSAR, Mauricio. Uma Análise das Teorias Clássicas de Comércio Exterior in: Comercio Exterior: Teoria e Gestão. São Paulo: Atlas, 2004.

diferença de climas, diversidade mineral, ganhos de escala, diferentes níveis de produção e consumo entre os países e a divisão do trabalho. Com relação a esse último fator, cabe esclarecer que a divisão do trabalho gera a especialização das atividades como um todo, determinando ganhos de produtividade. Para efeito de melhor compreensão do tema em tela, mostra-se primordialmente importante o estudo de dois dos principais teóricos clássicos do Comércio Internacional: Adam Smith e David Ricardo.

Adam Smith desenvolveu a Teoria da Vantagem Absoluta e é considerado um dos principais expoentes do liberalismo. Diferentemente dos mercantilistas, que enfatizavam a circulação de mercadorias como base do crescimento econômico, Smith toma como objeto central de sua teoria econômica a produção em seu aspecto social, de modo que a base do crescimento econômico de uma sociedade se alicerça fundamentalmente no próprio trabalho dos homens. A principal obra de Adam Smith foi *Uma Investigação sobre a Natureza e as Causas da Riqueza das Nações* (1776) em que o autor cria as bases da teoria clássica das trocas internacionais.

Quanto ao crescimento do mercado e da riqueza das nações, Smith afirma que eles ocorreriam somente se os homens, através de seus governos, não inibissem tal crescimento, concedendo privilégios especiais que iriam impedir o sistema competitivo de exercer seus efeitos benéficos. O crescimento econômico dependeria então do fluxo produtivo e monetário na economia. As trocas internacionais seriam instrumentos capazes de promover esse crescimento. Rossetti ao falar da Teoria da Vantagem Absoluta diz que:

“o comércio exterior poderia ser mutuamente proveitoso para todos os países participantes, um instrumento para a expansão dos níveis da produção e dos benefícios das trocas internacionais aos consumidores pela resultante redução de custos e de preços finais” (Rossetti, 1997 apud CASSAR, 2004, p.87)³.

³ ROSSETTI, 1997 apud CASSAR, 2004, p.87.

A teoria liberal de David Ricardo, mais conhecida como: Teoria das Vantagens Comparativas, foi elaborada fazendo-se referência à teoria de Smith e aprofundando muitos de seus conceitos a partir de uma visão mais crítica das relações internacionais e do equilíbrio necessário para o desenvolvimento sustentável do comércio internacional. Nessa teoria, é dada igual importância à vocação do país e à garantia da continuidade das relações comerciais entre os países. Ricardo afirmava que, mesmo quando uma nação tivesse uma desvantagem absoluta na produção de ambas as mercadorias em relação à outra, poderia haver comércio mutuamente vantajoso. A Nação menos eficiente deveria especializar-se na produção e exportação da mercadoria em que sua desvantagem absoluta fosse menor. Esta é a mercadoria em que a nação tem uma vantagem comparativa.

O Comércio internacional pode ser sintetizado como compra e venda de mercadorias entre diferentes países. Os países que vendem mercadorias são denominados de exportadores e os que compram de importadores. Segundo Resende (1978)⁴, exportação é a saída de mercadorias e serviços para o exterior. Para Bruno Ratti (2003)⁵, exportações compreendem “mercadorias e serviços que se produzem em um país e se vendem em outros países, em troca de mercadorias e serviços, ouro, divisas ou liquidação de débito”. Exportação, portanto é a saída de mercadorias ou serviços do território aduaneiro e a conseqüente entrada de divisas estrangeiras.

A exportação possui uma série de incentivos governamentais. Esses incentivos podem ser classificados em duas categorias: fiscais e financeiros. GARCIA afirma que:

⁴ RESENDE, Leone Soares de. GARCIA, Luiz Martins de. Incentivos à Exportação. São Paulo: Atlas, 1978.

⁵ RATTI, Bruno. Vade Mécum de Comércio Internacional e Câmbio. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

“Por incentivos fiscais são entendidos todos aqueles benefícios destinados a eliminar os tributos incidentes sobre os produtos nas operações normais de mercado interno e, assim também, outras medidas objetivando compensar tributos agregados aos produtos impossíveis de serem dissociados do seu preço interno”⁶. (Garcia, 2004. p.143)

Difícilmente um país consegue enfrentar o mercado internacional procurando transferir, embutindo nos preços dos produtos, os impostos que oneram a comercialização no mercado interno. Os produtos exportados gozam do seguinte tratamento: Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI): imunidade e garantia da manutenção dos créditos fiscais relativos aos insumos contidos nos produtos exportados; - Imposto sobre Circulação de Mercadorias (ICMS): não incidência e garantia de manutenção dos créditos fiscais relativos aos insumos contidos nos produtos exportados, já os produtos primários não têm incidência de ICMS, também são exemplos dessa categoria de incentivos a isenção do Programa de Integração Social (PIS) e de Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS)⁷.

Os incentivos financeiros às exportações são representados pelas linhas de financiamento, como é de conhecimento de todos os que têm experiência prévia com a temática. O financiamento à exportação tem como objetivo permitir que a empresa adquira condições adequadas de competitividade para comercializar no mercado externo por meio da adequação de seus produtos ao padrão de exigências desse mercado, permitindo flexibilização das condições de pagamento ao importador ou mesmo gerando capital de giro para a empresa.

⁶ GARCIA, Luiz Matins. Exportar: Rotinas e Procedimentos, Incentivos e Formação de Preços. 8ª Ed. São Paulo: Aduaneiras, 2004, p.143.

⁷ Medida Provisória nº 2.158-38, de 24/08/2001.

No financiamento à Exportação, o crédito pode ser concedido na fase de produção da mercadoria, denominando-se crédito pré-embarque ou financiamento à produção exportável. Quando o financiamento ocorre na fase de comercialização da mercadoria tem-se o crédito pós-embarque. Faz-se necessário ter clara essa diferença uma vez que após o embarque da mercadoria a confiança do financiador é muito maior, influenciando até na decisão de concessão ou não de crédito, na taxa de juros aplicada, no prazo a ser concedido para pagamento, entre outros. O crédito à exportação pode ser dado ao fornecedor ou ao comprador. Ao primeiro denomina-se *supplier's credit* e ao último *buyer's credit*. O *supplier's credit* é uma forma de refinanciamento, o que significa que o vendedor, utilizando o financiamento que recebe, financia o importador. No caso do *buyer's credit*, o financiamento é concedido diretamente ao importador.

No Brasil, são consideradas exportações financiadas aquelas cujos prazos de pagamento são superiores a cento e oitenta dias (180). Como principais mecanismos de financiamento à exportação na atualidade, destacam-se: o Programa de Financiamento às Exportações (Proex), que atua com recursos do Governo Federal e trabalha com duas linhas de financiamento: via equalização de taxas de juros e financiamento direto às exportações; o BNDES-EXIM, programa do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social que disponibiliza o financiamento Pré-Embarque, Pós-Embarque, Pré-Embarque de Curto Prazo, Pré-Embarque Empresa Âncora e Pré-Embarque Especial; e mecanismos privados de financiamento como: Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC) e o Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACE).

Esses financiamentos são indispensáveis para o crescimento e fortalecimento das micro e pequenas empresas no tão competitivo mercado internacional. O tratamento que é

dado para a classificação da micro e pequena empresa, tem refletido, em boa medida, o propósito da classificação. Essa classificação pode se dar pela análise de duas variáveis: o número de empregados e o volume de faturamento anual.

A primeira variável é, sobretudo utilizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE). Assim é considerada microempresa aquela que emprega até nove pessoas no ramo de atividade de comércio e serviços e até dezenove pessoas na indústria. A pequena empresa emprega de dez a quarenta e nove pessoas no comércio e serviços e de vinte a noventa e nove pessoas na indústria.

A segunda classificação é fornecida pelo Estatuto da Micro e Pequena Empresa e diz respeito à questão tributária. A lei 9.841 de 5/10/99 dispõe o tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido previsto nos arts. 170 e 179 da Constituição Federal. O capítulo 2 art. 2º, §1º considera “microempresa, a pessoa jurídica e a firma mercantil individual que tiver receita bruta anual igual ou inferior a R\$244.000,00 (duzentos e quarenta e quatro mil reais) ,§2º “empresa de pequeno porte, a pessoa jurídica e a firma mercantil individual que, não enquadrada como microempresa, tiver receita bruta anual superior a R\$244.000,00 (duzentos e quarenta e quatro mil reais) e igual ou inferior a R\$ 1.200.000,00 (um milhão e duzentos mil reais).

O capítulo VI art.17 da lei supra citada reza que “para fins de apoio creditício à exportação, serão utilizados os parâmetros de enquadramento de empresas, segundo o porte, aprovados pelo Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), para as microempresas e para as empresas de pequeno porte”. Esses parâmetros foram previstos no documento aprovado pelo

Grupo Comum do Mercosul, através da Resolução n.59/98, tendo sido adotados critérios quantitativos e qualitativos.

Quanto ao critério quantitativo, utilizam-se dois modos: pessoal empregado e nível de faturamento. Para os fins de classificação prevalecerá o nível de faturamento, o número de pessoas ocupadas será adotado como referência. Será considerada microempresa em termos industriais, aquela cujas vendas anuais sejam de até US\$400.000,00 (quatrocentos mil dólares). Será considerada empresa de pequeno porte, aquela cujas vendas sejam de US\$ 400.001,00 (quatrocentos mil e um dólares) a US\$3.500.000,00 (três milhões e quinhentos mil dólares). Com relação ao comércio e serviços, será considerada microempresa aquela cujas vendas anuais sejam de até US\$ 200.000,00 (duzentos mil dólares). Será considerada empresa de pequeno porte, aquela cujas vendas sejam de US\$ 200.001,00 (duzentos mil e um dólares) a US\$1.500.000,00 (um milhão e quinhentos mil dólares).

Quanto ao critério qualitativo, as micro e pequenas empresas (MPES) não deverão estar controladas por outra empresa ou pertencer a um grupo econômico que em seu conjunto supere os valores estabelecidos.

As MPES são, hoje, em todo o mundo e destacadamente no Brasil, um segmento dos mais importantes na economia do país, por serem agentes de inclusão econômica e social pelo acesso às oportunidades ocupacionais e econômicas, tornando-se sustentáculo da livre iniciativa e da democracia, sendo responsável pela esmagadora maioria dos postos de trabalho no País. De acordo com o SEBRAE e com o IBGE⁸, as microempresas e empresas de pequeno porte, na economia brasileira, representam 98% das empresas formalmente

⁸ www.ibge.gov.br e www.sebrae.com.br (sites visitados em 15 de abril de 2005).

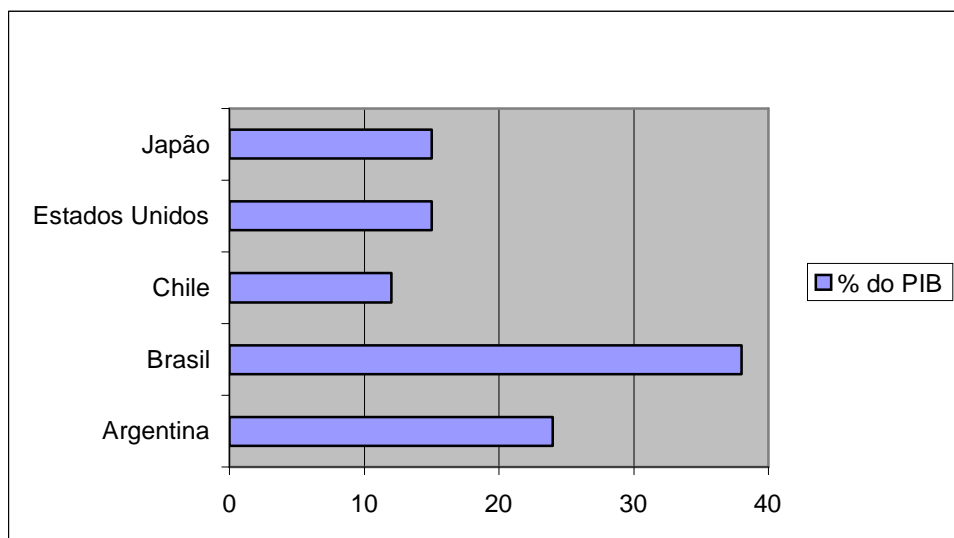
estabelecidas, de um total de 3,5 milhões de empresas, ou seja, 3,43 milhões de empresas, gerando 60% dos empregos formais e cerca de 20% do PIB. Vale registrar que, no período de 1995 a 2000, foram criadas mais de 400 mil novas microempresas e que em relação a novos postos de trabalho nos pequenos negócios, o crescimento, no mesmo período, foi de 25,9%, correspondendo a 1,4 milhão de novos empregos, enquanto nas grandes empresas o incremento foi de apenas 0,3%, não atingindo 30 mil novas contratações.

Atualmente, a série de dificuldades que recai sobre a micro e pequena empresa no Brasil, observada de forma mais contundente no dia a dia, retrata uma realidade cada vez mais desestimulante para aqueles que vivem desses negócios. A carga tributária do País, que se aproxima de 38% do Produto Interno Bruto (PIB), é a mais elevada dos países em desenvolvimento, segundo dados do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID)⁹, concentrando-se em bens e serviços, e conseqüentemente, na produção e no consumo, meio comercial onde se concentram as MPES. Segundo Artigo da Folha de São Paulo (2004)¹⁰, a elevada carga tributária do Brasil faz com que haja uma expansão da informalidade, principalmente entre as micro e pequenas empresas, e comprometendo o potencial crescimento do país. A relação carga tributária e PIB pode ser melhor visualizada pelo gráfico 1, a seguir.

⁹ www.iadb.org (visitado em 20 de abril de 2005).

¹⁰ Cardoso, Cíntia. Informalidade Reduz Crescimento do PIB. Folha de São Paulo, 22 de agosto de 2004.

GRÁFICO 1
RELAÇÃO CARGA TRIBUTÁRIA E PIB



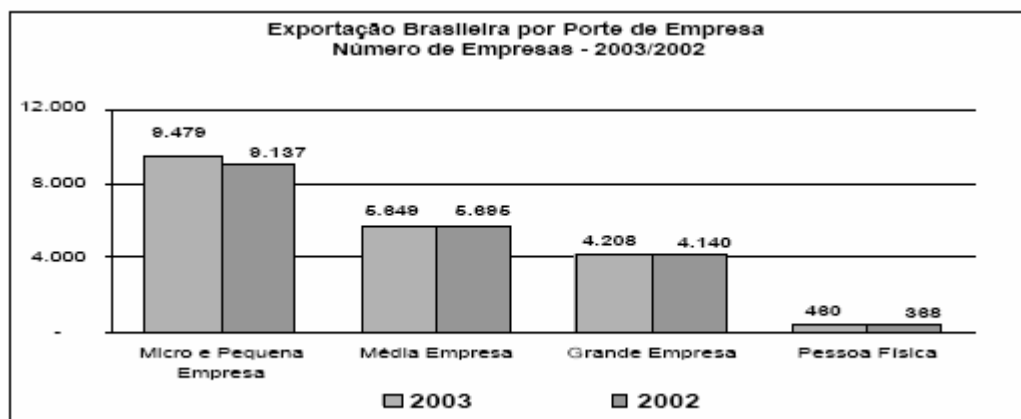
Fonte: BID e Secretária da Receita Federal

O desempenho dessas MPES no Comércio Exterior Brasileiro pode ser visto por uma análise feita pela Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC)¹¹. O estudo em linhas gerais mostra que dos 19.796 estabelecimentos que exportaram em 2003, 47,9%, correspondendo a 9.479 empresas, referem-se a micro e pequenas empresas, como pode ser visto no gráfico 2, a seguir.

¹¹ Disponível em : www.mdic.gov.br

GRÁFICO 2

EXPORTAÇÃO BRASILEIRA POR PORTE DE EMPRESAS (2003/2002)

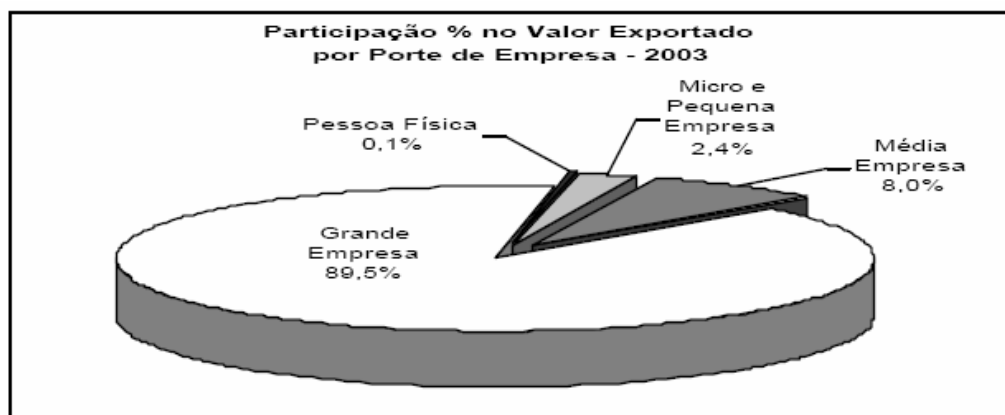


Fonte: SECEX/ MDIC

Em valor, as exportações das micro e pequenas empresas foram de US\$ 1,739 bilhão, representando 2,4% das exportações totais. Assim, percebe-se que apesar de representarem mais de 47% das empresas exportadoras, sua representatividade em relação ao montante exportado ainda é pouco expressiva. Esses resultados podem ser melhor avaliados pelo gráfico a seguir.

GRÁFICO 3

PARTICIPAÇÃO % NO VALOR EXPORTADO POR PORTE DE EMPRESA



Fonte: SECEX/ MDIC

Uma questão de extrema relevância para a análise dos financiamentos à exportação e a micro e pequena empresa encontra-se na compreensão dos riscos. Existem vários riscos no processo de financiamento à exportação. Quando o exportador faz a venda deve-se preocupar com três tipos principais de riscos à operação : risco comercial, risco político ou soberano e risco extraordinário. Entende-se por risco comercial, o risco de não pagamento por parte do importador. O risco político é o risco de algum governo suspender as remessas de divisas ao exterior. Por sua vez, o risco extraordinário é aquele decorrente de fenômenos naturais com conseqüências catastróficas como terremotos, inundações, furacões, etc. Para tentar resguardar o exportador da ocorrência desses riscos surgem no mercado privado e público garantias como: aval, fiança, carta de crédito, fundo de garantia para a promoção de competitividade, seguro de crédito à exportação (SCE), etc. A concessão de financiamento implica em uma série de riscos, que estão quase sempre relacionados ao porte da empresa.

A micro e pequena empresa tem acesso ao crédito de forma mais limitada que as grandes corporações. Um ponto importante a ser observado é o fato de que as MPES trabalham com restrito enfoque público de disseminação de informações, ao passo que as grandes empresas possuem um conjunto de informações disponíveis que funcionam como fontes de dados importantes para a avaliação do risco. Via de regra, o sistema bancário não facilita o fornecimento de crédito às MPES, desde que essas atinjam um nível de produção em que os balanços reflitam um conjunto de ativos que servirão como garantias.

Blumenschein e Leon (2002)¹² fazem uma análise da questão do risco inerente à micro e pequena empresa e apontam a situação de informalidade vivenciada pelas MPES brasileiras, que muitas vezes significa a própria sobrevivência da empresa, como fator que dificulta o acesso ao crédito das mesmas. A informalidade faz com que essas empresas não se “revelem no mercado”, incorrendo em piores condições de acesso ao crédito.

¹² Blumenschein, Fernando. Leon, Fernanda Leite Lopes de. Uma análise do Desempenho da Segmentação do Sistema de Crédito à Exportação In: Markwad, Ricardo, Pereira, Lia Valls, Castellar, Armando. O Desafio das Exportações. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

3 EVOLUÇÃO HISTÓRICA

As exportações têm dominado os debates econômicos no Brasil. Isso ocorre por força de várias razões, tais como: a vulnerabilidade das contas externas brasileiras e a importância das exportações para o equilíbrio da Balança de Pagamentos; a importância do desempenho industrial para a retomada do crescimento econômico e mesmo a crescente conscientização, por parte dos empresários, da importância do mercado externo para o futuro de seus negócios.

Vários são os fatores que influenciam o ritmo de exportações de um país. Segundo Pereira (2000)¹³, esses fatores são: crescimento econômico mundial, que estimula, por sua vez, o crescimento do comércio internacional; a rentabilidade que as vendas externas proporcionam ao produtor doméstico, em relação ao atendimento ao mercado interno. Uma rentabilidade maior induz o produtor nacional a perseguir estratégias exportadoras mais agressivas, visando ampliar sua participação no mercado externo. No Brasil, a rentabilidade da atividade exportadora depende, além de fatores como taxa de câmbio, preço externo, custo de produção, desoneração fiscal, qualificação de mão-de-obra, inovação tecnológica, condições de infra-estrutura, do diferencial de juros de curto prazo interno e externo. Visando a obtenção de juros mais competitivos nos padrões internacionais é que surgem os financiamentos à exportação no Brasil.

¹³ PEREIRA, Thiago Rabelo. MACIENTE, Aguinaldo Nogueira. Impactos dos Mecanismos de Financiamento (ACC e ACE) sobre a rentabilidade das Exportações Brasileiras. Brasília: IPEA, 2000.

O diferencial de juros gera um ganho de arbitragem implícito nas operações de exportações financiadas. CASTRO (2003) coloca que como reflexo da elevada influência que o financiamento exerce nas exportações, em alguns casos, a mercadoria assume a posição de simples subproduto do financiamento, o qual se constitui em condição indispensável para a concretização da operação. A decisão de compra pode ser determinada pelas condições creditícias da operação, tendo em vista a similaridade das ofertas apresentadas, quanto aos demais aspectos.

No Brasil observa-se ao longo de sua história política e econômica um aumento da preocupação com as exportações e incentivos à essa prática. A década de 50 servirá, no presente estudo, como ponto de partida para a compreensão da evolução dos mecanismos de financiamento à exportação. Esse momento da história econômica do Brasil é marcado por um grande crescimento do PIB, acima de 6,5% ao ano. Bielschowsky (1988)¹⁴ retrata esse período dizendo que “saltava aos olhos dos homens de 1953, mesmo alguns dos mais céticos e conservadores economistas, que se estava vivendo uma profunda transformação na economia e na sociedade brasileira, conduzida por um processo de industrialização que, há mais de uma década alcançava taxas de expansão superiores a 9% ao ano”. De acordo com Moreira (2001)¹⁵, na década de 1950, com o surto da industrialização do país, começaram a ser implantados mecanismos para promover as exportações, diversificando os produtos para vendas externas e conseguindo-se novos mercados no exterior, o que resultou em reduções nos déficits da balança de pagamentos.

¹⁴ BIELSCHOWSKY, Ricardo. Pensamento Econômico Brasileiro: O Ciclo Ideológico do Desenvolvimento. Rio de Janeiro: IPEA. 1988.

¹⁵ MOREIRA, Sérvulo Vicente. Políticas Públicas de Exportação: o caso Proex. Brasília: IPEA, 2001.

Nesse contexto, se dá a criação da Carteira de Comércio Exterior (CACEX), em substituição à Carteira de Exportação e Importação do Banco do Brasil – S.A. (CEXIM), instituída em 1950 e transformada em lei em 1953, no governo de Getúlio Vargas. A CACEX deveria emitir licenças de exportação e importação, exercer a fiscalização de preços, pesos, medidas, classificações e tipos declarados nas operações de exportação e importação, com o fim de evitar fraudes cambiais, entre outras atividades, até mesmo financiar, em casos especiais, a exportação e a importação de bens de produção e consumo de alta essencialidade. Doellinger (1973)¹⁶ afirma que na prática, contudo, o incentivo não chegou a existir.

Ainda na década de 50, mais precisamente em 1956 tem início o Governo de Juscelino Kubistchek (1956 –1971) que através de seu Plano de Metas e ideal de crescimento de 50 anos em 5, gerou o incremento da pauta da indústria brasileira. Esse período teria sido a “fase inicial do primeiro ciclo de crescimento gerado endogenamente, acionado pela dinâmica global de acumulação engendrada pela interação de bens de produção e de bens de consumo”, como afirma Tavares (1975)¹⁷. Apesar do incremento da pauta da indústria brasileira e de novos mercados terem sido abertos nessa década, as exportações brasileiras que cresceram no início da década e tiveram seu pico máximo da década em 1954 foram sofrendo quedas gradativas. O volume de vendas de 1959 foi menor que o de 1950. Uma explicação para esse fato é dada por Doellinger et al (1973). Esse autor afirma que no referido período surgiram, episodicamente, restrições quantitativas às exportações que afetaram grande número de

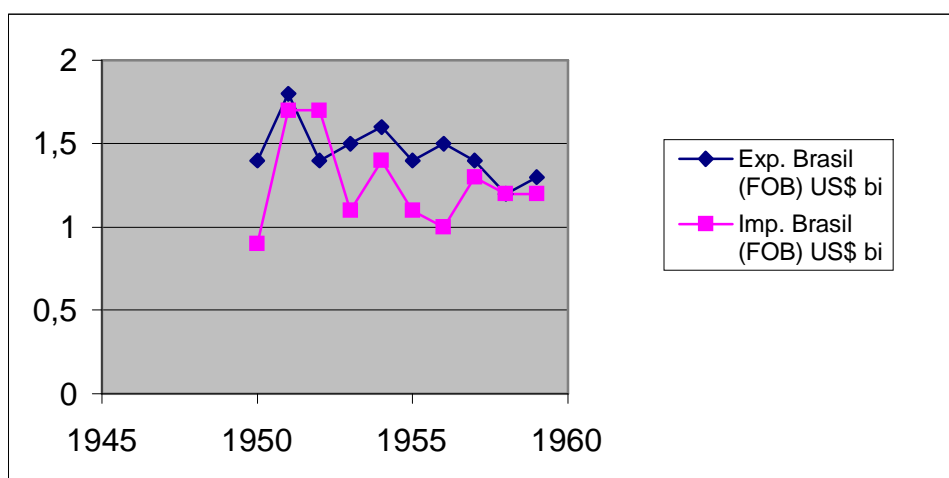
¹⁶ DOELLINGER, Carlos Von et al. Transformação da estrutura das exportações brasileiras: 1964/1970. Rio de Janeiro : IPEA, 1973.

¹⁷ Tavares, 1975 in: BIELSCHOWSKY, Ricardo. Pensamento Econômico Brasileiro: o Ciclo Ideológico do Desenvolvimentismo. Rio de Janeiro: IPEA, 1988.

produtos agrícolas e matérias-primas sob a justificativa de preservação do abastecimento interno. Dentre os produtos mais atingidos citam-se as carnes em geral, madeiras, arroz e algodão. Deve-se acrescentar ainda, que persistia o imposto de exportação, que só seria definitivamente abolido na prática em 1966, com a lei nº 5.072 de 12/08/66. O desempenho do comércio exterior brasileiro pode ser avaliado pelo gráfico 4, abaixo.

GRÁFICO 4

COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO DA DÉCADA DE 1950

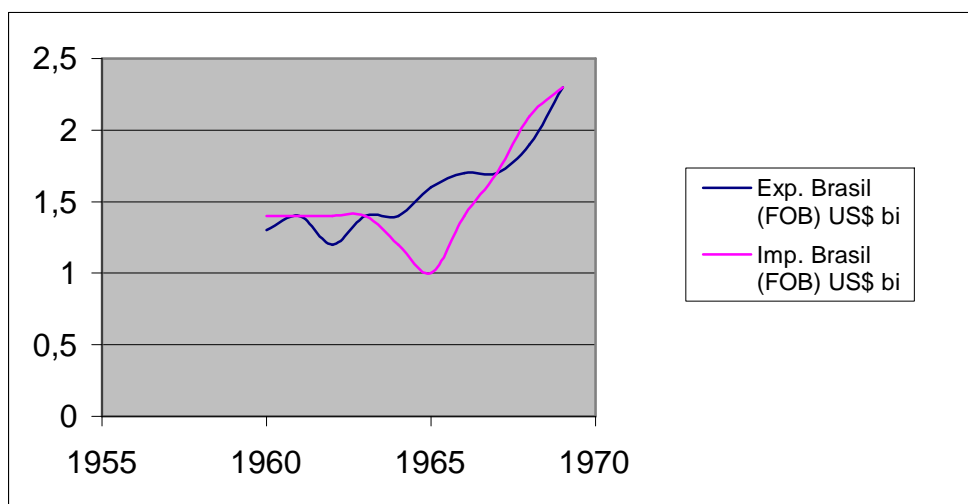


Fonte: SECEX/MDIC

Na década de 60, durante o governo de Castelo Branco, o Governo Federal implantou o Fundo de Financiamento à Exportação (FINEX), em 1966. O FINEX era administrado pela CACEX e tinha como objetivo financiar a exportação de produtos brasileiros nas fases pré-embarque e pós-embarque. As exportações desse período foram crescentes como pode ser observado pelo gráfico 5, a seguir.

GRÁFICO 5

COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO DA DÉCADA DE 1960



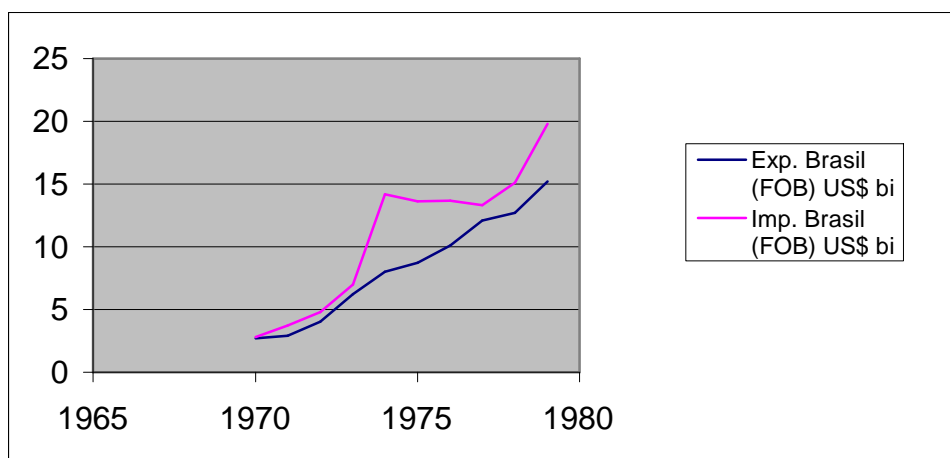
Fonte: SECEX/ MDIC

A década de 1970, mais especificamente, meados dessa década, foi marcada pela criação de importantes mecanismos privados de financiamento às exportações, o Adiantamento de Contrato de Cambio (ACC) e o Adiantamento de Cambiais entregues (ACE). Até a atualidade esses mecanismos são os mais difundidos e utilizados, segundo o Departamento de Câmbio do Banco Central. O ACC/ACE foram criados com o objetivo de garantir condições de financiamento mais competitivas, se comparadas com as existentes no mercado internacional. Esses mecanismos de financiamentos são operados pelos bancos comerciais. Nessa década, as exportações brasileiras mantiveram-se crescentes chegando a US\$15,2 bilhões em 1979. O problema que pode ser observado pelo gráfico a seguir é que as importações também cresceram, superando as exportações em todos os anos. Em 1973, durante o governo de Médice (1969-1974), houve o choque do petróleo que incidiu fortemente no parque industrial brasileiro. O mesmo era altamente dependente de derivados de

petróleo importados, ocasionando um aumento explosivo no valor das importações. O governo de Geisel (1974-1979) aumentou as exportações em 50% porém as importações continuaram altíssimas. Para tentar combater esse aumento foi lançado mão de uma maior tributação e de empréstimos externos. Fato esse que agravou as tensões sociais e teve grande impacto no incremento da dívida externa brasileira.

GRÁFICO 6

COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO DA DÉCADA DE 1970



Fonte: SECEX/MDIC

A década de 1990 vivenciou o fim do FINEX que operou até 1990. Nesse período, verificou-se a necessidade de um sistema de financiamento às exportações mais adequado à nova realidade competitiva do Comércio Internacional. Os efeitos da globalização começavam a ser sentidos de maneira mais contundente, e o aumento das exportações tornou-se imprescindível. O Governo de Fernando Collor de Mello (1990-1993) havia aberto a economia brasileira que até então passava por um fracassado processo de substituição de importações e que vinha da recuperação de crises do petróleo.

O ano de 1990 pode ser considerado como afirma DIAS e Rodrigues (2004)¹⁸ como o ano da nova abertura. Nesse período, o governo tentou recuperar seu lugar no tempo e inserir-se na nova ordem econômica global. Para tanto, algumas idéias foram colocadas em ação, sendo que a principal foi a de valorizar a atividade de comércio exterior por meio de fomentos às exportações, via pauta de exportações com maior valor agregado. Novos mecanismos de financiamento às Exportações foram idealizados, vale ressaltar: o Programa de Financiamento às Exportações (PROEX), instituído pela Lei 8.187 de 01/06/91, em substituição ao FINEX. O FINAMEX, programa de financiamento do Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), criado em 1991, veio a ser transformar em BNDES-EXIM em 1997.

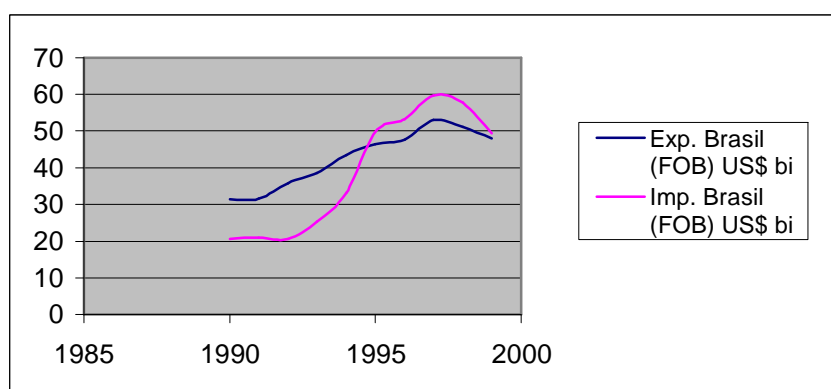
Esse período foi marcado por um contexto econômico e político muito agitado. O novo presidente, Fernando Collor de Mello, assume o poder com um plano antiinflacionário. Esse consistia em cortar a oferta da moeda pelo confisco monetário de aplicações financeiras, inclusive poupanças e contas correntes. O plano fracassou, pois não atacou problemas como o déficit público. Em 1992 a população brasileira saiu às ruas e reivindicou o impeachment do então presidente, passando a assumir o poder o vice-presidente, Itamar Franco, que governou o Brasil até 1995. Em 1993, o chanceler Fernando Henrique Cardoso, assumiu o Ministério da Fazenda e implementou um novo plano de estabilização econômica, conhecido como plano FHC. Tal plano, em 1994, conseguiu controlar a inflação e fez nascer uma nova moeda, o Real. O Brasil deixava para trás a década perdida (década de 1980) e engajava-se em uma nova era de crescimento econômico. A desenvoltura do comércio exterior brasileiro nessa década pode ser vista no gráfico 7, que se segue. Insta salientar que a partir de meados da

¹⁸ DIAS, Reinaldo; RODRIGUES Waldemar. Comércio Exterior: Teoria e Gestão. São Paulo: Atlas, 2004.

década de 1990, o saldo comercial foi negativo devido ao grande fluxo de importações ocorridas. É sobretudo importante verificar que de US\$ 1,4 bi exportados pelo Brasil em apenas em 1950, em apenas 4 décadas passou a US\$ 51,5 bi. O que significa um crescimento de mais de 3.678,5 %.

GRÁFICO 7

COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO DA DÉCADA DE 1970



Fonte: SECEX/MDIC

4 PRINCIPAIS MECANISMOS DE ACESSO AO CRÉDITO NO BRASIL

Essa seção se propõe a analisar os principais mecanismos de acesso ao crédito existentes no Brasil, a saber: PROEX, ACC, ACE e BNDES-EXIM, verificando suas modalidades de financiamento, prazos, produtos financiáveis, beneficiários e as garantias exigidas para a obtenção do financiamento.

4.1 PROGRAMA DE FINANCIAMENTO ÀS EXPORTAÇÕES (PROEX)

No Comércio Mundial, as exportações tornam-se mais viáveis e atrativas quando apoiadas por financiamentos concedidos a taxas de juros compatíveis com as praticadas no mercado mundial. Percebendo a veracidade dessa assertiva e a necessidade de haver um incremento nas exportações brasileiras, o governo Federal criou o Programa de Financiamento às Exportações (PROEX), pela lei 8.187 de junho de 1991, revogada pela lei 10.184 de 12 de fevereiro de 2001, permitindo ao Tesouro Nacional pactuar encargos financeiros, para financiamento à exportação de bens e serviços nacionais. O PROEX é disponível apenas na fase pós-embarque.

O objetivo do PROEX, como bem coloca CASTRO (2003)¹⁹, é o de amparar as exportações de bens e serviços negociadas para pagamento a prazo, oferecendo financiamento para o valor em moeda estrangeira, a taxas de juros competitivas e prazos realistas com os praticados internacionalmente, permitindo a participação das empresas brasileiras no mercado

¹⁹ CASTRO, José Augusto de. **Financiamento à Exportação e Seguro de Crédito**. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

externo em igualdade de condições com seus concorrentes de outros países. Assim, os exportadores recebem à vista o valor de suas vendas externas, ao passo que o importador pagará a prazo ao banco financiador da exportação.

A legislação básica competente ao PROEX é descrita na tabela 10, a seguir:

TABELA 01

LEGISLAÇÃO COMPETENTE AO PROEX

Circular BACEN nº2.231 de 25/09/92	Define critérios para operações cambiais de financiamentos pelo PROEX e encadeamento
Portaria MF nº 390 de 20/07/93	Fixa percentuais para a equalização de taxas de juros
Carta Circular BACEN nº2881 de 29/11/99	Define critérios para financiamento direto ou equalização nas exportações de serviços
Portaria MF/MICT nº 2.575 de 17/12/98	Estabelece normas para financiamento direto ou equalização nas exportações de serviços
Resolução BACEN nº 2575 de 17/12/98	Estabelece normas para o financiamento direto ou equalização de taxas de juros
Resolução BANCEN nº 2.799 de 06/12/00	Fixa normas para o financiamento via equalização de taxas de juros
Portaria MICT nº 374 de 21/12/99	Define condições para o financiamento via equalização e lista os produtos beneficiados
Portaria MICT nº 375 de 21/12/99	Define condições para o financiamento direto à exportação e produtos beneficiados

Fonte: CASTRO 2003

4.1.1 MODALIDADES DE FINANCIAMENTO

Os financiamentos no âmbito do PROEX podem se dar através de duas modalidades: financiamento direto à exportação e financiamento via equalização de taxas de juros.

4.1.1.1 FINANCIAMENTO DIRETO À EXPORTAÇÃO

As operações de apoio ao Crédito via financiamento direto às exportações se dão por meio da liberação de recursos do Tesouro Nacional a favor do exportador, pelo valor do percentual financiável, que pode ocorrer mediante a cessão de títulos representativos da operação, *supplier's credit*, ou contrato de financiamento firmado entre o governo brasileiro e o importador, *buyer's credit*.

Supplier's Credit, de acordo com a Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), é a operação em que há o desconto ou negociação dos títulos de uma operação de exportação a prazo, caracterizando um financiamento ao exportador. Nesta situação, o exportador após ter aprovação da operação de PROEX, efetua a venda a prazo e constitui os documentos que garantem a operação a favor do Tesouro Nacional.

Buyer's Credit, refere-se ao financiamento que é dado ao importador, ou seja, o governo brasileiro concede financiamento à entidade estrangeira. Os recursos são liberados mediante apresentação dos documentos que comprovam o embarque das mercadorias financiadas. A operação é amparada por meio de um contrato de financiamento que é pactuado pelo governo brasileiro diretamente com o importador, sendo que o exportador figura apenas como fornecedor dos produtos exportados.

Os prazos de pagamento para o financiamento direto às exportações como regra geral poderão variar de sessenta dias a dez anos, conforme definido pela portaria MDIC nº

374 de 21 de dezembro de 1999. Essa portaria define os produtos elegíveis ao PROEX juntamente com seus respectivos prazos de pagamento, contados a partir da data do embarque no caso de exportações de bens, e a partir da data da fatura, no caso da venda de serviços. No financiamento direto às exportações de serviços, os prazos de pagamento serão analisados e definidos pelo Comitê de Crédito às Exportações (CCEX). Para essa análise serão considerados: o grau de contribuição para a atividade econômica interna, a geração de empregos no Brasil, os níveis de investimento e modernização tecnológica, além das perspectivas de fornecimento de produtos nacionais ao exterior.

A taxa adotada para o financiamento direto a exportação no âmbito do PROEX é a *London Interbank Offered Rate* (LIBOR).

No que tange ao valor financiado, como regra geral, nas operações de financiamento direto, o percentual financiável pode chegar a 85% da venda de bens e serviços, em qualquer INCOTERM negociado, devendo o restante ser pago pelo importador antecipadamente ao embarque, à vista, ou antes, do vencimento da primeira prestação do valor financiado. Neste último caso, limitado ao prazo máximo de 180 dias da data do embarque. Insta ressaltar que a comissão do agente não pode ser financiada pelo PROEX na condição de financiamento direto às exportações.

Os percentuais de financiamento de 85% e 100% só serão atingidos se a mercadoria tiver índice de nacionalização igual ou maior que 60%. Caso o índice de nacionalização não seja atingido o valor do financiamento deve ser calculado utilizando o percentual financiável sobre o índice de nacionalização da mercadoria mais 40 pontos.

“Exemplificando numericamente com o índice de 85%, um produto com 44% de índice de nacionalização será financiado pela importância equivalente a 71,4% do valor total da exportação, ou seja, 85% (44% + 40%), devendo o saldo de 28,6% ser pago antecipadamente ou à vista pelo importador” (CASTRO, 2003 p.16).

Almejando estimular as vendas externas das micro e pequenas empresas, o governo permite que o Banco do Brasil financie as exportações das MPES em até 100% do valor exportado. Para tanto, o prazo máximo de pagamento deve ser de 2 anos. Ainda para estimular as exportações das MPES, a Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), em 2003, por meio da Resolução 33 de 16 de dezembro de 2002, art. 1º, determinou que a modalidade de Financiamento Direto às Exportações deveria atender apenas as operações realizadas pela micro, pequenas e médias empresas, ressaltando o enquadramento das empresas de grande porte apenas para cumprir compromissos governamentais decorrentes de acordos bilaterais de créditos brasileiros. Perfilhando o mesmo entendimento, adveio a Resolução CAMEX nº45 de 17 de dezembro de 2003, acrescentando apenas, à primeira Resolução, a possibilidade de enquadramento das empresas de grande porte no caso de operações que não possam ser viabilizadas pelo mercado ou de co-financiamento realizadas com a *Corporación Andina de Fomento* (CAF).

TABELA 2

DESEMPENHO DO FINANCIAMENTO DO PROEX POR PORTE DE EMPRESA

		2002	2003	2004
		Número de	Número de	Número de
		Empresas	Empresas	Empresas
	Micro		92	144
	Pequena		331	426
Quantidade	Média	729*	449	542

de	Grande	346	56	30
Operações	Total	1075	928	1142**
<hr/>				
	Micro		6,3	9,3
Valor das	Pequena		18,8	35,6
Exportações	Média	106,8*	35,8	68
(em US\$ milhões)	Grande	330,9	154	172
	Total	437,7	222,1	284,9**
<hr/>				
	Micro	23	45	12
	Pequena	93	130	159
Quantidades	Média	109	132	174
de	Grande	82	34	64
Exportadores	Total	307	341	409**

Fonte: Banco do Brasil

*Os dados equivalem ao somatório das micro, pequenas e médias empresas, uma vez que não foram fornecidos os dados separados por porte de empresa.

** Os dados de 2004 correspondem ao período de jan. a nov. de 2004.

A tabela 2, logo acima, detalha o desempenho do PROEX financiamento, desagregado pelo porte de empresas beneficiadas. As micro e pequenas empresas obtiveram a maioria das operações de financiamento, uma média de 46% das operações, correspondendo a aproximadamente 43% dos exportadores do período estudado. Quanto a valores, a micro e pequenas empresas corresponderam a irrisórios 13% do total das exportações financiadas de 2002 a 2004. Isso nos mostra que apesar de ter havido um incremento na quantidade de micro e pequenas empresas beneficiadas pelo financiamento do PROEX, em valores reais, o montante de desembolsos ainda encontra-se concentrado nas empresas de grande porte.

Para que o financiamento seja viabilizado é necessário que o exportador apresente uma série de garantias como: aval; fiança; carta de crédito irrevogável, créditos documentários ou títulos emitidos ou avalizados por instituições autorizadas dos países participantes do Convênio de Pagamentos e Créditos Recíprocos (CCR), limitados a operações com prazo de pagamento até 1 ano e valor até US\$100.000,00; seguro de crédito à exportação contratado no Brasil junto a Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação (SBCE), cobrindo 90% do risco comercial (o importador ou exportador deve apresentar ao Banco do Brasil garantia complementar para a parcela de 10% do valor financiado não coberto pelo seguro), e 95% do risco político e extraordinário; aval de governo ou de bancos oficiais do país importador, quando se tratar de operações com entidades estrangeiras do setor público. A CCEX pode exigir garantias complementares, sempre que o histórico da relação bilateral do Brasil com o país importador assim o recomende, e que estas garantias sejam representadas por aval de governo ou de bancos oficiais do próprio país.

As garantias requeridas para a obtenção do financiamento, quando pensadas em termos de micro e pequenas empresas, tornam-se um grande empecilho à obtenção do mesmo pelas MPES, visto que o Brasil é um país que tem cargas tributárias exorbitantes e que a maioria das MPES encontram-se na informalidade.

4.1.1.2 FINANCIAMENTO VIA EQUALIZAÇÃO DE TAXAS DE JUROS

É o financiamento concedido diretamente ao exportador ou importador de bens e serviços brasileiros realizados por instituições financeiras, cabendo ao Tesouro Nacional o pagamento de parte dos encargos financeiros, tornando-os equivalentes àqueles praticados no

mercado internacional. Segundo CASTRO (2003)²⁰, devido ao fato de os valores do Orçamento do Governo Federal serem em reais (R\$) os bancos instalados no Brasil precisam captar os recursos, pertinentes ao financiamento no exterior, em moeda estrangeira, para terem condições de financiar as exportações brasileiras. O custo dessa captação, quando computadas taxas de juros e spreads (taxa de risco Brasil), superam os custos cobrados nos financiamentos à exportação. Por isso, o Tesouro Nacional equaliza o banco captador dos recursos e financiador da operação um percentual fixo anual, definido conforme o prazo de financiamento da operação. Conforme a Resolução BACEN nº2.576 de 17/12/1998, o pagamento do valor referente à equalização é feito à instituição financiadora mediante entrega de Notas do Tesouro Nacional da série I – NTN –I.

O financiamento via equalização de taxas de juros pode ser realizado de duas formas: *Buyer's Credit* e *Supplier's Credit*. Na primeira forma, o financiamento a prazo é concedido ao importador para pagamento à vista ou antecipado ao exportador. Na forma *supplier's credit*, o que ocorre é um refinanciamento concedido ao exportador mediante desconto, junto à instituição refinanciadora, dos títulos de crédito representativos da exportação.

Nessa modalidade de financiamento, os prazos de pagamento ou financiamento da exportação e de carência do principal podem ser livremente negociados e definidos entre o exportador, o importador e o banco financiador da operação. Insta ressaltar que o prazo máximo para equalização é de 10 anos, destacando que o prazo de pagamento da equalização nunca poderá ser superior ao prazo de financiamento ou de pagamento negociado entre o

²⁰ CASTRO, José Augusto de. **Financiamento à Exportação e Seguro de Crédito**. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

exportador e o importador, tampouco ultrapassar o prazo máximo de financiamento ou equalização da mercadoria indicado na listagem anexa à Portaria MDIC nº 374 de 21/12/99.

O prazo de pagamento da equalização, independente do prazo de financiamento será estipulado em função do valor da exportação. A tabela abaixo mostra como se dá a variação de prazo para pagamento da equalização em função do valor financiado.

TABELA 3
VALORES FINANCIADOS E PRAZOS DE PAGAMENTO DO
PROEX EQUALIZAÇÃO DE TAXAS DE JUROS

VALOR DO FINANCIAMENTO	PRAZO DE PAGAMENTO
Até US\$ 1 milhão	Até 2 anos
Acima de US\$ 1 milhão até US\$ 2 milhões	Até 4 anos
Acima de US\$ 2 milhões até US\$ 4 milhões	Até 6 anos
Acima de US\$ 4 milhões até US\$ 6 milhões	Até 8 anos
Acima de US\$ 6 milhões	Até 10 anos

Fonte: MDIC nº 374 de 21/12/99

A taxa básica adotada para os financiamentos via equalização de taxas de juros é a mesma adotada para o financiamento direto às exportações, a LIBOR. Quando a equalização for dada às exportações de aeronaves para aviação regional, segundo nos informa a Resolução nº 2.799 do Conselho Monetário Nacional de 06 de dezembro de 2000, a taxa adotada será a *Commercial Interest Reference Rate* (CIRR), divulgada mensalmente pela Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE).

O valor financiado na modalidade de equalização de taxa de juros pode ser livremente negociado entre o exportador ou importador, com o banco financiador. O valor equalizável, por sua vez, será de no máximo 85% do valor exportado, desde que não haja comissão de agente de valor superior a 15% e o índice de nacionalização do produto seja superior a 60%. Se o índice de nacionalização for inferior a 60% aplicar-se-á o mesmo parâmetro utilizado para o financiamento direto à exportação, ou seja, o percentual financiável de 85% sobre o índice de nacionalização da mercadoria mais 40 pontos.

As garantias exigidas para a efetivação do financiamento via equalização de taxa de juros podem ser livremente estabelecidas pelo banco financiador da operação, embora, como regra geral, sejam adotados princípios similares aos aplicáveis à modalidade de financiamento direto à exportação.

As empresas interessadas em obter financiamento via equalização das taxas de juros devem fazer a solicitação junto às instituições financeiras autorizadas a operar no PROEX. Essas instituições podem ser: bancos comerciais autorizados a operar em câmbio pelo BACEN; bancos múltiplos; bancos de desenvolvimento; BNDES/FINAME; estabelecimentos de crédito ou financeiros situados no exterior, incluídas as agências de bancos brasileiros.

O que inviabiliza as operações de pequenos valores é justamente o tipo de garantia exigida. Isso vale também para as operações de financiamento direto às exportações. No caso de fiança bancária, aval ou carta de crédito, as tarifas cobradas pelos bancos para a emissão da garantia, são cobrados em percentuais com valores mínimos que variam entre duzentos e

cinquenta e quatrocentos dólares. Quando a opção de garantia escolhida é o Seguro de Crédito à Exportação ainda pode ser percebida a inviabilidade dessa garantia para pequenos valores. A Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação somente contrata apólices em que toda a carteira de importadores da empresa seja segurada, justificando que isto dilui o risco e, conseqüentemente, reduz a taxa de juros do seguro. Também existe um custo mínimo para a contratação do seguro que aumenta a inviabilidade de contratação pelas micro e pequenas empresas.

TABELA 4

**DESEMPENHO DO FINANCIAMENTO VIA EQUALIZAÇÃO DE TAXAS DE JUROS DO
PROEX - POR PORTE DE EMPRESA**

		2002	2003	2004
		Número de	Número de	Número de
		Empresas	Empresas	Empresas
Quantidade de Operações	Micro/			
	Pequena/	176	243	158
	Média			
	Grande	735	1.061	1.059
	Total	911	1.304	1.217
Valor das				
Exportações (em US\$ milhões)	Micro/			
	Pequena/Média	99,3	97,8	88,1
	Grande	1.924,40	3.965,70	1.908,70
	Total	2.037,70	4.063,50	1.996,80
Quantidades				
	Micro/	45	11	6
	Pequena/Média			

de	Grande	107	42	34
Exportadores	Total	152	53	40

Fonte : Banco do Brasil

Fazendo uma análise da tabela 04 acima, pode-se perceber com clareza que essa modalidade de financiamento encontra-se concentrada em operações com grandes empresas. Em 2002, aproximadamente 80% das operações foram realizadas por empresas de grande porte. Em 2003 essa porcentagem subiu para 81,3% e em 2004 a porcentagem foi ainda maior, ficando numa faixa de 87%.

4.1.1.3 BENEFICIÁRIOS

Os beneficiários do PROEX tanto na modalidade de financiamento direto à exportação quanto equalização de taxas de juros são empresas exportadoras brasileiras ou importadoras estrangeiras, dependendo da forma de realização da operação.

O artigo 1º da Resolução nº 1998 de 1993, do Conselho Monetário Nacional reza que “não poderão se beneficiar do PROEX empresas exportadoras que estiverem inadimplentes com a Secretaria da Receita Federal ou inscritas no Cadastro de Inadimplentes junto ao Governo Federal (CADIN), e empresas importadoras que estiverem inadimplentes com qualquer órgão do Governo Federal, ou quaisquer de suas entidades controladas, de direito público ou privado, salvo se houver renegociação de dívidas, diretamente pelo Governo Federal ou através de organismos internacionais”. No Brasil, as micro e pequenas empresas encontram grandes dificuldades de cumprirem com esse requisito. Essas empresas, muitas vezes, encontram-se na informalidade e entre as empresas formalmente constituídas,

muitas estão inadimplentes com o Governo Federal, já que a quantidade de tributos que as empresas precisam pagar é enorme.

A regularidade da situação do exportador perante o Governo brasileiro poderá ser demonstrada por meio da apresentação junto ao Banco do Brasil dos seguintes documentos: Certidão Negativa de Débito(CND); Certidão da Regularidade da Situação do FGTS –CRS; Certidão Negativa de Tributos e Contribuições Federais; Certidão Quanto à Dívida Ativa da União e Declaração firmada pelo exportador informando que não possui débito de qualquer natureza junto às demais entidades controladas pela União.

4.1.1.4 PRODUTOS BENEFICIADOS

A Portaria MDIC nº 374 de 21/12/99 lista os produtos beneficiados pelo PROEX tanto no financiamento direto à exportação quanto via equalização de taxas de juros, sendo esses mais de 8.500 itens. Esses itens são representados por máquinas, equipamentos, componentes, bens de consumo durável e não-durável e programas de computador (softwares). Serviços de instalação, montagem, manutenção e posta em marcha também são beneficiados pelo PROEX desde que sejam executados por empresas sediadas no Brasil. Exportações de serviços, em todas as suas modalidades, abrangendo estudos, projetos técnicos, consultoria, execução, montagem e pacotes *turn-key*, entre outros que ficam a critério do CCEx. Urge salientar que gastos locais nos países do importador e os serviços realizados em terceiros países, por não representarem exportações brasileiras, não são aceitos para fins de financiamento pelo PROEX, nas duas modalidades de financiamento.

É passível de financiamento partes e peças não beneficiadas pelo PROEX quando integrarem pacotes de exportação e não representarem mais de 20% dos produtos elegíveis para financiamento pelo PROEX.

Exportações para países do Mercosul são beneficiadas pelo PROEX apenas quando forem de bens de capital. As demais exportações deixaram de ser beneficiadas desde 29/03/99.

4.1.1.5 DOTAÇÃO ORÇAMENTÁRIA DO PROEX

Os recursos do PROEX provêm do Tesouro Nacional e são previstos anualmente no Orçamento Geral da União. A questão do *funding* do PROEX é caracterizada pelas incertezas da negociação e aprovação dos orçamentos da União. Essas incertezas, entretanto, são inerentes ao processo orçamentário e fazem parte de todos os recursos públicos. O Agente Financeiro da União que operacionaliza o PROEX é o Banco do Brasil. A tabela 4, abaixo, mostra a evolução da dotação orçamentária do proex e sua real utilização.

TABELA 4

DOTAÇÃO ORÇAMENTÁRIA X UTILIZAÇÃO (Em US\$ mil)

ANO	FINANCIAMENTO			EQUALIZAÇÃO			TOTAL		
	Dotação	Utilização	%	Dotação	Utilização	%	Dotação	Utilização	%
1991	228.400	n.d	n.d	155.700	n.d	n.d	344.100	n.d	n.d
1992	87.700	n.d	n.d	231.700	n.d	n.d	319.400	n.d	n.d
1993	82.200	n.d	n.d	149.100	n.d	n.d	231.300	n.d	n.d
1994	86.600	53.569	61,9	854.500	81.542	9,5	941.100	135.110	14,4

1995	15.300	3.095	20,2	1.008.300	85.432	8,5	1.023.600	88.527	8,6
1996	184.700	23.605	12,8	312.600	120.728	38,6	497.300	144.333	29
1997	186.800	96.929	51,9	630.600	257.386	40,8	817.400	354.315	43,3
1998	391.400	175.592	44,9	817.300	513.212	62,7	1.208.700	688.804	57
1999	448.831	178.140	39,7	462.307	451.606	97,6	911.138	629.747	69,1
2000	434.100	357.289	82,3	475.900	453.737	95,3	910.000	811.026	89,1
2001	484.047	366.052	75,6	564.309	504.846	89,4	1.048.357	870.898	83,1
2002	430.985	178.413	41,4	462.494	55.974	12,1	893.479	234.386	26,2
2003	483.549	286.757	59,0	419.121	350.181	84,0	902.670	636.938	70,5
2004	470.997	299.473	64,0	449.717	184.636	37,0	920.714	484.109	52,5

Fonte: Banco do Brasil

O Orçamento Geral da União, no período de 1991 a 2004, alocou o montante de US\$ 10.969.258 milhões. Desse montante, US\$ 4.015.609 milhões ou 36,6%, foram destinados ao Financiamento Direto às Exportações e US\$ 6.993.648 milhões ou 63,4% foram destinados ao acesso ao crédito via Equalização de Taxas de Juros. Observa-se que a equalização de taxas de juros foi a modalidade mais utilizada, com US\$ 3.059.280 milhões contra US\$ 2.018.914 milhões do financiamento direto às exportações. Pode-se inferir da análise da tabela 1 que apenas, aproximadamente, 50,3% do montante disponibilizado para o financiamento direto e 43,7% do montante destinado à equalização das taxas de juros foram utilizados.

A baixa utilização do PROEX pode refletir a falta de políticas públicas destinadas ao incentivo do financiamento à exportação, o desconhecimento por grande parte das empresas exportadoras da existência e funcionamento do PROEX, como também da

dificuldade de acesso ao crédito pelas empresas, em especial as MPES, que correspondem, como já mencionado anteriormente, a 98% das empresas existentes no Brasil. Pesquisa da CNI²¹ deixa claro as razões supra citadas. Essa pesquisa pode ser visualizada pelas tabelas 5 e 6, mostradas abaixo.

TABELA 5

PROEX EQUALIZAÇÃO POSICIONAMENTO DAS EMPRESAS PESQUISADAS

PROEX				
EQUALIZAÇÃO:	POSIÇÃO DAS EMPRESAS			%
	Não Conhece	Utiliza	Conhece mas não tem interesse em utilizar	Conhece mas não consegue Utilizar
TOTAL	29,3	5,4	36,1	29,2
PORTE				
Micro	56,8	0	18,2	25
Pequena	41,5	1,7	25,4	31,4
Média	23,8	2,8	40,1	33,3
Grande	17,4	13,8	45,1	23,7

Fonte: CNI

²¹ Pesquisa: Os problemas da Empresa Exportadora Brasileira. Realizada por amostragem com cerca de 880 empresas de todo o Brasil no período de 13 de novembro de 2001 a 15 de janeiro de 2002.

TABELA 6
PROEX FINANCIAMENTO – POSIÇÃO DAS EMPRESAS PESQUISADAS

PROEX FINANCIAMENTO:	POSIÇÃO DAS EMPRESAS				%
	Não Conhece	Utiliza	Conhece mas não tem interesse em utilizar	Conhece mas não consegue Utilizar	
TOTAL	20,8	10,4	32,1	36,6	
PORTE					
Micro	40,9	4,5	22,7	31,8	
Pequena	27,5	5	22,1	45,4	
Média	16,7	9,8	34,5	39	
Grande	14,7	17,8	41,3	26,2	

Fonte: CNI

4.2 ADIANTAMENTO SOBRE CONTRATO DE CÂMBIO

Entre os mecanismos de financiamento disponíveis aos exportadores, os mais difundidos são: Adiantamento sobre contrato de Câmbio (ACC) e Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACE). Tais mecanismos não são recentes, como afirmam Pereira e Maciente (2000) “esses mecanismos foram criados em meados da década de 1970, em meio ao esforço exportador empreendido no período, e vêm sendo amplamente utilizados desde

então. Sua criação teve o objetivo de garantir condições de financiamento mais compatíveis com as existentes no mercado internacional”.²².

As duas operações tendem a reduzir os custos financeiros para o exportador brasileiro. O adiantamento possibilita competitividade negocial junto ao importador estrangeiro, na medida em que concede melhores prazos e reduz custos, em condições compatíveis com as praticadas pelo mercado internacional. Os recursos utilizados para a concretização desses mecanismos de financiamento são recursos privados captados no exterior pelo banco financiador, por meio de suas linhas de crédito internacional.

O ACC é um adiantamento do contravalor em moeda nacional gerado com o fechamento de câmbio de exportação. Esse adiantamento é concedido na fase pré-embarque. O início da operação se dá com a contratação do câmbio de exportação junto a qualquer banco autorizado a operar em câmbio.

O ACE é o adiantamento do câmbio que se dá na fase pós-embarque da mercadoria. O adiantamento sobre cambiais entregues consiste na antecipação à empresa exportadora, após o embarque da mercadoria para o exterior e antes do pagamento da operação pelo importador, do contravalor em moeda nacional gerado com o fechamento do contrato de câmbio de exportação, como afirma CASTRO (2003)²³.

²² PEREIRA, Thiago Rabelo. MACIENTE, Aguinaldo Nogueira. Impactos dos Mecanismos de Financiamento (ACC e ACE) sobre a Rentabilidade das Exportações Brasileiras (texto para discussão nº722). Brasília: IPEA. 2000.

²³ CASTRO, José Augusto de. **Financiamento à Exportação e Seguro de Crédito**. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

O ACC e o ACE são financiamentos que possuem baixo custo de captação. O risco cambial é eliminado já que o pagamento do importador será realizado em moeda estrangeira. Desta forma, o custo de captação não é acrescido do componente associado à cobertura cambial, como afirmam PEREIRA e MACIENTE²⁴. O custo de captação externa dos bancos comerciais que operam o financiamento do comércio exterior estão associados ao *spread* de risco mais a taxa LIBOR. Os custos dos financiamentos ACC e ACE, segundo nos informa CASTRO (2003)²⁵, oscilam entre 5 e 18% ao ano, normalmente tendo como base de aplicação o valor financiado em moeda nacional, o qual pode alcançar até 100% do registrado no contrato de câmbio. Segundo informações do Departamento de Comércio Exterior da SECEX, além da vantagem de baixo custo de captação o exportador é isento do Imposto sobre operações Financeiras (IOF).

As importâncias geradas através de operações de ACC e ACE poderão ser utilizadas para financiar a produção exportável, a aquisição de matéria-prima, a produção destinada ao mercado interno e até mesmo a aplicação no mercado financeiro. Caso a exportação não ocorra e o câmbio não seja liquidado o exportador deverá devolver ao banco o valor total recebido por meio do financiamento via ACC e ACE, acrescido da variação cambial no período, do IOF que estava isento, da diferença entre as taxas de juros acordadas e as praticadas no mercado interno pela SELIC, juros de mora e outros custos cobrados a critério de cada banco.

²⁴ PEREIRA, Thiago Rabelo. MACIENTE, Aguinaldo Nogueira. Impactos dos Mecanismos de Financiamento (ACC e ACE) sobre a Rentabilidade das Exportações Brasileiras (texto para discussão nº722). Brasília: IPEA. 2000.

²⁵ CASTRO, José Augusto de. **Financiamento à Exportação e Seguro de Crédito**. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

GARCIA (2004)²⁶ afirma que qualquer empresa exportadora direta ou indireta pode se beneficiar do adiantamento. CASTRO (2003, p. 97) completa dizendo que “empresas industriais, produtoras, *trading companies*, comerciais exportadoras, consórcios e etc, poderão ser as beneficiárias do ACC ou ACE, independentemente de suas nacionalidades ou de seu porte empresarial, desde que sejam as exportadoras das mercadorias e responsáveis pela contratação do câmbio de exportação”²⁷.

Todo e qualquer produto que possa ser exportado é passível de financiamento via ACC ou ACE, salvo se existir uma proibição do Banco Central para o seu financiamento. O presente estudo verificou que as antecipações de câmbio, tanto na fase pré-embarque (ACC) como na pós-embarque (ACE) estão legalmente regulamentadas pela Circular BACEN nº3.280 de 09 de março de 2005, que substituiu a Circular BACEN nº 2.231 de 25 de setembro de 1992.

De acordo com o Regulamento do Mercado de Câmbio e Capitais Internacionais (RMCCI), que substituiu a Consolidação das Normas Cambiais (CNC), do Banco Central do Brasil, o prazo máximo das operações de Adiantamento sobre Contratos de Câmbio é de 360 dias para as operações de ACC e 210 dias para o ACE, permitindo à empresa um prazo total de 570 (quinhentos e setenta) dias para financiamento da exportação.

²⁶ GARCIA, Luiz Martins. Exportar: Rotinas e Procedimentos, Incentivos e Formação de Preços. São Paulo: Aduaneiras, 2004.

²⁷ CASTRO, José Augusto de. **Financiamento à Exportação e Seguro de Crédito**. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

Quanto aos valores financiados, as operações de financiamento ACC e ACE podem ser livremente negociados entre o exportador e o banco financiador da operação, podendo atingir até 100% do valor do contrato de câmbio, na mesma condição de venda negociada. Esse valor independe do índice de nacionalização do produto a ser exportado, assim como da existência ou não de comissão de agente.

TABELA 7

UTILIZAÇÃO DO ADIANTAMENTO DE CONTRATO DE CÂMBIO

Ano	Exportação (em US\$ milhões)	ACC/ACE (US\$ Milhões)	Porcentagem das Exportações Financiadas
1997	55.900	34.092	61,0%
1998	47.745	27.508	57,6%
1999	41.642	20.572	49,4%
2000	52.403	25.738	49,1%
2001	59.039	23.990	40,6%
2002	61.013	20.990	33,6%
2003	74.179	23.619	31,8%

Fonte: Banco Central do Brasil

Pode-se perceber pela análise da tabela acima que o volume de exportações aumentou com o tempo apesar de a porcentagem de operações financiadas ter diminuído. O aumento das exportações se deu por fatores diversos como: câmbio, incentivos governamentais, aumento da participação do agro business no quadro de exportações brasileiras, etc.

Para a análise do desempenho das exportações brasileiras e da utilização das linhas creditícias destinadas às exportações, é importante levar em consideração que o período de 1997 a 1999 foi marcado por grande instabilidade, crises internacionais e consolidação de mudanças importantes no âmbito externo e interno. A séria crise financeira internacional, iniciada na Ásia no final de 1997, expandiu seus efeitos para as principais economias do mundo, sobretudo as emergentes, no decorrer de 1998, redundando em dificuldades para as exportações brasileiras. Essas foram afetadas pelo escasseamento de linhas de financiamento externo, redução da demanda internacional e queda dos preços das principais commodities da pauta brasileira de exportações.

No final de 1998, com o desencadear da crise russa, as conseqüências adversas da conjuntura mundial alcançaram mais de perto o Brasil, o que levou, em janeiro de 1999, à necessidade de mudança da política cambial para o sistema de taxas flutuantes. No primeiro momento após a mudança do câmbio, a taxa oscilou fortemente, em busca do ponto de equilíbrio da cotação do dólar, o que provocou forte retração das operações de comércio exterior. Este efeito pode ser facilmente observado no desempenho das exportações e utilização das linhas de financiamento à exportação via ACC e ACE.

A instabilidade do mercado financeiro internacional também reduziu, significativamente, a disponibilidade de linhas de crédito para financiamento dos exportadores brasileiros, ao final de 1998. Segundo a Secretaria de Comércio Exterior do MDIC, em janeiro de 1999, o volume de ACC e ACE caiu ao nível mais baixo desde 1994 e as taxas de juros aumentaram substancialmente, situação que perdurou por todo o primeiro semestre do ano.

No decorrer de 1999, a economia brasileira mostrou excepcional capacidade de recuperação e, já no terceiro trimestre do ano, os índices de atividade industrial e do PIB mostravam reação positiva, revertendo as expectativas pessimistas de vários analistas de mercado. Os indicadores econômicos do encerramento de 1999 foram bastante positivos: mercado cambial com relativa estabilidade, taxa de inflação inferior a 9% ao ano, taxa básica de juros decrescente, economia crescendo entre 0,5% e 1,0% e investimentos externos diretos da ordem de US\$ 30 bilhões, 15% acima dos níveis observados em 1998.

A disponibilidade de linhas de crédito para ACC e ACE, no quarto trimestre de 1999, voltou aos níveis do período anterior à crise russa e o custo destas linhas vem caindo progressivamente, o que constitui um fator relevante para a retomada dos negócios, tanto para as grandes, como para as empresas de menor porte.

4.3 BNDES-EXIM

O Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) iniciou sua linha de apoio financeiro às exportações por meio do FINAMEX. Essa linha de financiamento foi criada em 1991 como instrumento de apoio às exportações de bens de capital. Desde então, segundo Leon e Blumenschein (2002), o mecanismo de financiamento do BNDES passou por várias modificações, como a ampliação da abrangência setorial do programa, que a princípio contemplava apenas o apoio à indústria de bens de capital.

O FINAMEX possuía duas linhas de desembolso: pré-embarque, constituindo um financiamento de capital de giro destinado à produção voltada para a exportação, limitado a 85% (oitenta e cinco por cento) do valor exportado e a linha pós-embarque, que financiava a

compra de produtos brasileiros de exportação, também limitada a 85% do valor FOB das exportações financiadas.

Em 1997, o financiamento à exportação do BNDES passou a ser feito por meio do programa BNDES Export Import (BNDES-Exim). O objetivo desse financiamento consiste em oferecer linhas de crédito em condições competitivas com as linhas similares oferecidas no mercado internacional, para a exportação de bens e serviços com maior valor agregado. O supra citado financiamento está disponível nas seguintes modalidades: pré-embarque, pré-embarque especial, pré-embarque de curto prazo, pré-embarque empresa âncora e pós-embarque.

Insta ressaltar que os recursos utilizados pelo BNDES para o apoio financeiro à exportação provém do Fundo de Apoio ao Trabalhador (FAT), além de recursos externos. Segundo indicações do BNDES, aparentemente não há restrição do volume de *funding*. A parte não contemplada de empresas refere-se àquelas que não apresentam garantias suficientes para a contratação de empréstimos, de acordo com Leon e Blumenschein (2002).

4.3.1 PRÉ-EMBARQUE ESPECIAL

Esta modalidade de financiamento visa gerar incremento nas exportações de produtos manufaturados brasileiros. Para tanto, às empresas fabricantes brasileiras são oferecidos financiamentos, não vinculados a operações específicas, compatíveis com o mercado internacional, reduzindo assim os custos do financiamento.

Os beneficiários desse financiamento são as empresas fabricantes-exportadoras de manufaturados que projetam aumento em suas vendas externas e que possuem cadastro satisfatório, capacidade de pagamento e garantias suficientes para cobertura do risco financeiro. Empresas que nunca exportaram não estão explicitamente contempladas por esse financiamento, o que não significa que não poderão obter o financiamento. Seu pedido poderá ser levado à avaliação do BNDES e do agente financeiro responsável pelo financiamento.

As empresas interessadas em obter essa modalidade de financiamento devem apresentar ao BNDES ou a seus agentes financeiros todos os documentos que comprovem que estão em dia com suas obrigações fiscais e tributárias, seus indicadores econômico-financeiros, de produtividade, de qualidade, informações sobre sua atuação nos mercados interno e externo, o valor de suas exportações e receitas operacionais brutas nos últimos cinco anos como também fazer uma projeção de suas vendas para os 12 meses seguintes, não precisando apresentar à instituição financeira contratos de venda, carta de crédito ou quaisquer outros documentos para comprovar o montante programado para exportação.

Esse incremento representa o valor que poderá ser financiado. As empresas que cumprirem a meta estabelecida para o aumento das exportações terão benefícios como: pagar menor taxa de juros e ter um maior prazo para fazer a amortização do principal. Já as empresas que não cumprirem sua meta de incremento das exportações além de não terem os supra citados benefícios ainda poderão ter que pagar juros mais elevados e ainda ter que resgatar o financiamento em prazos menores.

Para que o financiamento do BNDES-EXIM Pré-Embarque Especial possa ser concedido é necessário que a empresa pleiteadora do financiamento apresente garantias ao

agente financeiro. Esse por sua vez pode exigir as garantias que julgar necessárias, como: aval, fiança, hipoteca de terreno ou imóvel, etc. O valor das garantias apresentadas pelas empresas exportadoras deve equivaler, como regra geral a 130% (cento e trinta por cento) do valor do financiamento. Insta ressaltar que também pode ser utilizado o Fundo de Aval como garantia.

CASTRO (2003) faz uma reflexão sobre esse financiamento e sua real operacionalidade para as empresas brasileiras e observa que essa linha de financiamento está mais voltada para empresas que possuem tradição no comércio internacional e que exportam regularmente. A presente reflexão se dá em função dos requisitos necessários para o acesso ao financiamento do BNDES-EXIM Pré-Embarque especial, como supra citado. A situação de estabilidade não é diariamente vivenciada pela maioria das micro e pequenas empresas no Brasil, como já foi apresentado em seções anteriores do presente estudo.

4.3.2 PRÉ-EMBARQUE

A modalidade Pré-Embarque visa contribuir para a viabilização das exportações de produtos manufaturados nacionais, principalmente aqueles com longo ciclo de fabricação, por meio do financiamento para capital de giro destinado a amparar a fase de produção dos bens, cuja venda já esteja contratada. Considerando-se essa finalidade, as exportações financiadas por essa modalidade são isentas de IOF, o qual será devido se a exportação não se realizar.

Os beneficiários deste financiamento à exportação são empresas exportadoras de produtos manufaturados de sua própria fabricação. CASTRO (2003, p.168) afirma que “têm

prioridade nessa linha de financiamento à produção exportável, as empresas cuja receita operacional bruta anual ou anualizada não supere R\$45 milhões, ou seja, privilegiando as pequenas e médias empresas”.

Os produtos passíveis de financiamento nessa modalidade são: máquinas e equipamentos novos, que se enquadrem no índice de nacionalização mínimo de 60% (sessenta por cento), em valor, fixado pelo BNDES, bens de consumo e produtos intermediários dos setores químico, petroquímico, metalúrgico, siderúrgico e minerais. Não são passíveis de financiamento produtos intermediários como: semi-acabados de aço, cobre, alumínio, metais nobres, blocos de pedras ornamentais, álcool químico, fertilizantes e gases industriais, além de outros produtos com baixo valor agregado, tais como: celulose, açúcar, álcool, grãos, suco de laranja, minérios e animais vivos.

Os financiamentos na modalidade pré-embarque são realizados pelos agentes financeiros do BNDES que assumem todos os riscos comerciais dos financiamentos aprovados e realizados. Dessa forma, o agente financeiro não é obrigado a conceder o financiamento em nenhum caso.

A empresa interessada em obter o financiamento pré-embarque deve apresentar ao agente financiador ou ao BNDES o formulário Consulta Prévia, constando informações da empresa importadora e exportadora, dados da operação comercial, do produto a ser exportado, dos custos e cronograma de produção e dos prazos para embarque. Será dispensada da apresentação do formulário consulta prévia e terá enquadramento automático, as empresas que tiverem os prazos de embarque previstos para até 12 (doze) meses, o prazo para a liquidação do financiamento de até 6 meses, a beneficiária do financiamento ser a própria

empresa exportadora e o valor das exportações apresentadas sem Consulta Prévia, em cada mês, não ultrapasse US\$ 1 milhão. Também devem ser apresentados, antes da contratação do financiamento, documentos que comprovem a situação tributária e fiscal da empresa exportadora. O valor financiado poderá ser de até 100% (cem por cento) do preço FOB exportado se seus valores comprometerem o índice mínimo de nacionalização de 60% fixado pelo BNDES.

No que diz respeito às garantias, é de total responsabilidade do agente financeiro estabelecer as garantias que julgar pertinentes, uma vez que é de sua inteira responsabilidade o risco comercial da operação. As garantias normalmente requeridas do exportador são: o penhor dos direitos creditórios decorrente do contrato de exportação, celebrado com o importador, garantias reais ou pessoais como: aval, fiança, alienação fiduciária de bens, hipoteca de terreno ou imóvel e etc. Também pode ser utilizado o Fundo de Aval para servir como garantia ao financiamento.

4.3.3 PRÉ-EMBARQUE EMPRESA ÂNCORA

Essa modalidade de financiamento foi criada em 2004 com a finalidade de apoiar a exportação indireta de bens produzidos por micro, pequenas ou médias empresas efetuada por intermédio de empresa âncora.

Beneficia-se desse financiamento a empresa âncora que viabiliza a exportação indireta de bens produzidos por micro, pequenas ou médias empresas. Podem ser enquadradas como empresas âncoras, a critério do BNDES, *trading companies*, comerciais exportadoras ou demais empresas exportadoras que participem da cadeia produtiva e que adquiram a

produção de determinado conjunto significativo de micro, pequenas ou médias empresas visando a sua exportação.

Os bens financiáveis pela modalidade Pré-Embarque Empresa Âncora constam dos Grupos I, II e III da relação de produtos financiáveis no âmbito das linhas BNDES-EXIM, cujo índice de nacionalização, em valor, seja igual ou superior a 60% (sessenta por cento).

Essa modalidade de financiamento pode cobrir até 100% (cem por cento) do preço da exportação no *Incoterm* FOB, excluídos frete, seguro e comissão do agente. As garantias requeridas são as mesmas das demais modalidades de financiamento pré-embarque. Para fins de obtenção do financiamento faz-se necessário que a empresa exportadora envie ao BNDES ou a um de seus agentes financeiros o formulário Consulta Prévia acompanhado dos três últimos Balanços e Demonstrativos de Resultados e do Balancete mais recente.

4.3.4 PRÉ-EMBARQUE DE CURTO PRAZO

O financiamento Pré-Embarque de Curto Prazo visa atender as necessidades de empresas exportadoras na fase de produção da mercadoria, que deverá ter índice de nacionalização igual ou superior a 60% (sessenta por cento). Difere-se das demais modalidades de financiamento pré-embarque por ter prazo de embarque e liquidação de até 180 dias.

Os beneficiários dessa modalidade de financiamento são empresas produtoras e exportadoras, constituídas sob as leis brasileiras e que tenham sede e administração no país. As garantias por sua vez são as mesmas aplicadas nos demais financiamentos pré-embarque.

O custo financeiro é diferenciado, sendo um para micro, pequenas e médias empresas e outro para as grandes empresas. Quando se tratar do primeiro caso, o custo será dado pela TJLP (taxa de juros de longo prazo) ou dólar americano acrescido da LIBOR semestral. No segundo caso o custo financeiro será dado por uma série de fatores, tais como: Os produtos classificados no Grupo I da relação de produtos financiáveis (exceto aeronaves e aparelhos espaciais e suas partes) e de serviços de projeto e de detalhamento de engenharia: TJLP ou Dólar norte-americano acrescido da LIBOR semestral. Para as demais operações, exceto as que envolvam automóveis de passeio: até 80% (oitenta por cento) do crédito em TJLP e, no mínimo, 20% (vinte por cento) do crédito atualizado pela variação cambial do dólar dos Estados Unidos da América, acrescido da Taxa de Juros Fixa Pré-embarque, aplicada a todo o prazo do financiamento, em vigor na data da contratação da operação, calculada trimestralmente e divulgada no Diário Oficial da União. Quando se tratar de operações envolvendo automóveis de passeio o custo será de: até 60% do crédito em TJLP e, no mínimo, 40% atualizado pela variação cambial do dólar norte-americano.

4.3.5 PÓS-EMBARQUE

O financiamento do BNDES-EXIM Pós-Embarque tem como objetivo amparar e viabilizar as vendas ao exterior de bens manufaturados e serviços, cujas operações tenham prazo de pagamento superior a seis meses, por meio de prazos, valores e taxas de juros compatíveis com as praticadas no cenário internacional. O referido financiamento atua como importante apoio à comercialização externa, permitindo que as empresas exportadoras brasileiras possam competir de forma igualitária no mercado internacional.

As empresas que podem se beneficiar desse financiamento são as empresas exportadoras de bens e serviços independentemente do porte e da nacionalidade de seu capital. Essas empresas poderão obter até 100% (cem por cento) de financiamento na mesma condição de venda negociada com o importador, não sendo necessário deduzir valores referentes a comissão de agente, seguro ou frete como ocorre nos demais financiamentos do BNDES-EXIM. Para tanto a mercadoria deve obedecer ao índice de nacionalização de 60% (sessenta por cento).

No que concerne aos produtos financiáveis, CASTRO(2003, p. 138) afirma que “praticamente todos os produtos manufaturados, novos, são passíveis de acesso ao financiamento às vendas externas concedido ao amparo da linha BNDES-Exim Pós-Embarque”. Também são passíveis de financiamento, as exportações de serviços de engenharia, montagem e instalações, desde que associados à venda de produtos manufaturados, além de diversos outros serviços, como o software, por exemplo.

Os financiamentos na fase pós-embarque podem ocorrer em duas modalidades: *supplier's credit* e *buyer's credit*. Na primeira, é concedido um refinanciamento ao exportador, por meio do desconto de títulos de crédito de exportação ou pela concessão de carta de crédito, correspondentes aos valores das parcelas de principal e juros. No segundo caso, o financiamento é concedido pelo BNDES à empresa importadora no exterior, para ser pago a prazo, enquanto o BNDES paga o exportador à vista. As operações de refinanciamento podem ser feitas por meio da equalização das taxas de juros pelo PROEX. Para tanto, o produto exportado deverá constar na Portaria MDIC 374 de 21/12/1999.

A operação de financiamento pós-embarque poderá ter enquadramento automático caso uma série de características sejam atendidas de forma cumulativa, dispensando assim a Consulta Prévia. Tais características são: ter o valor máximo do principal de R\$7.000.000,00 (sete milhões de reais) no *Incoterm* negociado, possuir garantia de liquidação automática no âmbito do CCR (Convênio de Créditos Recíprocos da ALADI – Associação Latinoamericana de Integração) e por fim ter prazo de refinanciamento igual ou menor que o prazo máximo previsto para equalização de taxas pelo PROEX.

Caso o BNDES julgue pertinente e haja uma solicitação da empresa exportadora, poderá ser emitido um Certificado de Compromisso. Esse Certificado representa a garantia firme de cumprimento no futuro, de termos e condições de financiamento propostos e aprovados para utilização em potenciais operações de exportação em fase de desenvolvimento, negociação e/ou licitação internacional. Após a aprovação de refinanciamento ou emissão do Certificado de Compromisso, a empresa exportadora poderá contratar a operação de exportação com o importador e o financiamento com a instituição financiadora.

As garantias requeridas para a obtenção do financiamento pós-embarque podem ser: seguro de crédito à exportação, aval, fiança ou carta de crédito. As garantias fornecidas pelo Fundo de Aval (Fundo de Garantia para Promoção da Competitividade-FGPC) não são aceitas como garantia para os financiamentos do BNDES-Exim Pós-Embarque.

4.3.6 CONSIDERAÇÕES ACERCA DO BNDES-EXIM

As linhas de financiamento à exportação do programa BNDES-Exim se constituem em um mecanismo que, em princípio, permitiria a inserção de novas empresas no cenário internacional. Verifica-se, porém que a utilização desse financiamento é relativamente pequena, sobretudo no que diz respeito às micro e pequenas empresas, como pode ser demonstrado pelas tabelas abaixo.

TABELA 8
CONSULTAS BNDES-EXIM (VALOR EM R\$)

ANO	PORTE DA EMPRESA	TOTAL	Nº EMPRESAS
1997	MICRO/PEQUENA	26.664.573	11
	MEDIA	163.277.845	9
	GRANDE	5.358.330.929	218
		5.548.273.348	228
1998	MICRO/PEQUENA	2.049.025	2
	MEDIA	26.835.008	9
	GRANDE	5.385.812.583	224
		5.414.696.616	231
1999	MICRO/PEQUENA	17.727.087	9
	MEDIA	253.497.012	47
	GRANDE	6.165.269.632	223
		6.436.493.731	272
2000	MICRO/PEQUENA	34.749.829	23
	MEDIA	301.662.180	49
	GRANDE	12.631.373.731	207

		12.967.785.740	272
	MICRO/PEQUENA	16.849.798	17
2001	MEDIA	199.806.771	63
	GRANDE	6.719.022.582	125
		6.935.679.151	201
	MICRO/PEQUENA	25.337.435	18
2002	MEDIA	193.368.215	57
	GRANDE	5.161.856.532	132
		5.380.562.182	202
	MICRO/PEQUENA	5.871.197	6
2003	MEDIA	102.819.058	38
	GRANDE	10.390.748.089	137
		10.499.438.344	179
	MICRO/PEQUENA	181.282.072	18
2004	MEDIA	2.380.491.694	43
	GRANDE	30.575.458.980	102
		33.137.232.746	162

Fonte: BNDES maio de 2005

TABELA 9

DESEMBOLSOS DO BNDES PARA A EXPORTAÇÃO (VALORES EM REAIS)

ANO	PORTE DA EMPRESA	TOTAL	Nº EMPRESAS
	MICRO/PEQUENA	10.934.684	7
1997	MEDIA	18.901.224	9
	GRANDE	1.285.061.707	198
		1.314.897.616	209
	MICRO/PEQUENA	6.938.633	5

1998	MEDIA	9.320.294	6
	GRANDE	2.415.996.656	226
		2.432.255.583	234
	MICRO/PEQUENA	2.261.865	4
1999	MEDIA	33.913.108	17
	GRANDE	3.799.003.203	209
		3.835.178.176	225
	MICRO/PEQUENA	35.573.162	17
2000	MEDIA	89.468.664	38
	GRANDE	5.608.410.780	182
		5.733.452.606	231
	MICRO/PEQUENA	6.614.883	12
2001	MEDIA	192.714.059	58
	GRANDE	5.814.745.007	141
		6.014.073.949	206
	MICRO/PEQUENA	38.372.956	37
2002	MEDIA	274.533.996	131
	GRANDE	11.476.473.755	265
		11.789.380.708	426
	MICRO/PEQUENA	36.546.725	31
2003	MEDIA	341.338.380	147
	GRANDE	11.535.028.774	195
		11.912.913.879	365
	MICRO/PEQUENA	16.378.866	17
2004	MEDIA	232.181.299	105
	GRANDE	10.867.435.805	123
		11.115.995.971	243

Fonte: BNDES maio de 2005

A tabela 8 apresenta a quantidade de empresas exportadoras que tentaram, consultaram a possibilidade de obtenção do financiamento BNDES-Exim, por porte de empresa. Pode-se inferir da análise da citada tabela que a maioria das solicitações de financiamento vêm das grandes empresas tanto em número quanto em valores. No período de 1997 a 2004, 1747 (mil setecentas e quarenta e sete) empresas solicitaram o financiamento, dentre essas 104 eram micro e pequenas empresas, o que representa aproximadamente 6% do total de empresas. O montante pleiteado foi de R\$ 310.531.016 (trezentos e dez milhões, quinhentos e trinta e um mil e dezesseis reais). As empresas de grande porte figuraram 78% entre as empresas solicitantes, ou seja, 1368 (mil trezentos e sessenta e oito) empresas. Essas pleitearam R\$82.387.873.058 (oitenta e dois bilhões, trezentos e oitenta e sete milhões, oitocentos e setenta e três mil e cinquenta e oito reais) de financiamento no período supra citado.

A tabela 9, por sua vez, mostra a quantidade de empresas que foram atendidas pelo financiamento do BNDES-Exim e o montante liberado por porte de empresa. O número de empresas atendidas por esse financiamento no período de 1997 a 2004 foi de 2.139 (duas mil cento e trinta e nove). A diferença entre o número de empresas solicitantes e de atendidas se dá devido ao fato de a solicitação e a aprovação com contratação do financiamento não necessariamente ocorrerem no mesmo ano. Outro fator que também contribui para essa discrepância é a ampliação da abrangência dos financiamentos que por muito tempo atendiam apenas os bens de capital. Do total de empresas atendidas apenas 130 (cento e trinta) correspondem a micro e pequenas empresas, ou seja, apenas 6%, no montante de R\$153.621.774 (cento e cinquenta e três milhões, seiscentos e vinte e um mil e setecentos e setenta e quatro reais). Já as grandes empresas tiveram sua participação com 71% no total de empresas que tiveram seu financiamento aprovado, ou seja, 1539 (mil quinhentas e trinta e

nove) empresas receberam o financiamento gerando um total de R\$52.802.155.687 (cinquenta e dois bilhões, oitocentos e dois milhões, cento e cinquenta e cinco mil e seiscentos e oitenta e sete reais).

A partir das análises acima realizadas pode-se perceber o quanto a participação das micro e pequenas empresas nas linhas de financiamento do BNDES é irrisório frente à participação das grandes empresas, tanto em número de empresas solicitantes e beneficiadas quanto em valores. O porque da baixa utilização dos financiamentos pelas micro e pequenas empresas deve-se á uma série de fatores, entre eles cabe destacar: a falta de conhecimento da micro e pequenas empresas dessa modalidade de financiamento, como pode ser observado na tabela 11, que mostra pesquisa realizada pela CNI, a grande carga do sistema tributário brasileiro que faz com que grande parte das empresas brasileiras ou não declare o seu real faturamento, ou não tenha condições de estar em dias com sua situação tributária e assim sendo impedidas de pleitear o financiamento. Outro fator que tem grande peso na pouca utilização dos financiamentos pelas MPES deve-se à grandes punições que sofrerão as empresas caso as exportações não sejam efetivadas. O empresários que estão apenas começando nessa empreitada externa não podem na maioria das vezes arcar com punições tão severas. Como exemplo para essas punições podemos tomar o caso do pré-embarque em que a empresa financiada está sujeita a multa de dez por cento sobre o valor desembolsado, ou a modalidade de pré-embarque especial, na qual a empresa que não efetivar as exportações poderá ter o spread elevado de um por cento para até vinte por cento.

Tabela 11

BNDES-Exim	POSIÇÃO DAS EMPRESAS			%
	Não Conhece	Utiliza	Conhece mas não tem interesse em utilizar	Conhece mas não consegue Utilizar
TOTAL	35,8	6,1	33,4	24,7
PORTE				
Micro	59,5	2,4	9,5	28,6
Pequena	53,0	0,4	20,8	25,8
Média	32,6	5,3	36,5	25,6
Grande	17,6	14,1	46,7	21,6

Fonte: CNI

4.4 ESTUDO DE CASO: ASSOCIAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO VESTUÁRIO DO DISTRITO FEDERAL – CONSÓRCIO DE EXPORTAÇÃO FLOR BRASIL

Entrevista realizada em maio de 2005 com a Sra. Walquiria Pereira Aires, presidente do Consórcio Flor Brasil em maio de 2005.

O presente consórcio de exportação é constituído por 12 micro e pequenas empresas fabricantes de moda praia e fitness do Distrito Federal e que objetivam a produção para o mercado externo.

O consórcio existe há 4 anos e no presente momento exporta para vários países, a saber: Portugal, Dinamarca, Espanha, Grécia, Reino Unido, França, Itália e Estados Unidos.

A promoção comercial do consórcio é custeada pela Agência de Promoção Comercial Brasileira (APEX-BRASIL), ligada ao Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior (MDIC).

Na tentativa de se adequar ao mercado externo tanto no que tange a qualidade, melhores preços e agilidade da produção, o consórcio Flor Brasil, por meio de suas 12 empresas, cada uma de forma individual, tentou vários financiamentos entre eles o financiamento do BNDES-EXIM pré-embarque. A referida tentativa de financiamento constitui-se no caso que será abaixo apreciado.

As doze empresas do Flor Brasil no ano de 2003 consultaram a viabilidade de obtenção de financiamento no BNDES por meio do agente financeiro Banco Santos. O empréstimo seria da ordem de oitenta mil reais (R\$80.000,00) para cada empresa. A presidente do Consórcio, Walquiria Pereira Aires, relata que na ocasião as empresas consorciadas foram solicitadas a apresentarem uma série de documentos ao Banco Santos, entre eles todas as certidões negativas das empresas junto à receita federal e também garantias reais e pessoais. Infelizmente, algumas empresas não foram capazes de apresentar todas as certidões solicitadas já que, como é sabido, não é uma prática muito comum no mercado internacional o pagamento antecipado das mercadorias e as leis brasileiras rezam que o imposto no âmbito federal seja recolhido no mesmo mês em que ocorre a exportação, como declarou a Sra. Walquiria. Quanto às garantias, como são micro e pequenas empresas e não possuíam condições de apresentarem garantias como fundo de aval, carta de crédito ou seguro de crédito à exportação, foram apresentados como garantia, ao Banco Santos os próprios imóveis das empresas, ou mesmo os imóveis pessoais dos empresários interessados no financiamento, como relata a presidente do Consórcio de Exportação. Um exemplo que pode

ser citado é o da Empresa Zuzu Confecções que pedindo um financiamento de R\$80.000,00 (oitenta mil reais) apresentou como garantia um imóvel no valor de R\$800.000,00 (oitocentos mil reais).

A tentativa não foi bem sucedida para nenhuma das empresas . Os motivos listados, pela Sra. Walquiria Pereira, para a mal sucedida tentativa relacionam-se ao fato de que para o agente financiador, no caso o Banco Santos, não mostrava-se interessante trabalhar com micro e pequenas empresas já que as garantias que as mesmas apresentavam eram seus próprios imóveis, o que torna extremamente difícil para o Banco Liquidar caso o pagamento do financiamento não seja realizado, e que o valor era quase irrisório já que cada empresa solicitava um financiamento de apenas oitenta mil reais (R\$80.000,00).

A Sra. Walquiria afirma ainda que apesar de a Secretaria da Receita Federal do Distrito Federal isentar as empresas exportadoras do ICMS, a governo Federal não isenta do pagamento do imposto Federal e nem mesmo flexibiliza o seu pagamento, a exemplo do que ocorre na Itália em que as empresas possuem 12 meses para o pagamento dos impostos referentes à exportação contados a partir da data de sua realização o que dificultou a apresentação das certidões negativas. O agente financiador considerou o financiamento das micro e pequenas empresas como uma operação que envolvia grande risco, muito trabalhosa e desvantajosa para a entidade financiadora, negando assim o financiamento.

As altas taxas de juros cobradas pelo agente financiador também foram apontadas pela Sra. Walquiria como um fator desestimulador para as MPES do Consórcio. As taxas do financiamento à exportação, mesmo quando tentam se equipar às cobradas internacionalmente se mostram muito altas para as MPES. A presidente do Consórcio coloca

ainda, que seria de primordial importância que o governo federal desenvolvesse uma linha de financiamento voltada apenas para atender as necessidades das micro e pequenas empresas, o que ainda não existe de forma prática já que o financiamento do PROEX, que hoje é visto como o financiamento no âmbito do governo federal voltado para as MPES, exige garantias que são praticamente insustentáveis para as MPES, como o seguro de crédito à exportação que tem um valor extremamente elevado e a carta de crédito, que apesar de ser a forma mais segura de exportação não é uma realidade no dia-a-dia das MPES exportadoras, já que suas exportações na maioria das vezes são de valores muito baixos, não compensando a abertura da carta de crédito pelo importador.

Fazendo-se uma análise do depoimento da presidente do Consórcio, percebe-se mais uma vez o quão complicado é para as micro e pequenas empresas recém ingressas no comércio internacional obterem um financiamento. O que seria uma grande oportunidade para o crescimento das empresas, do aperfeiçoamento da produção, e finalmente do incremento das exportações brasileiras com consequências positivas na Balança Comercial Brasileira, torna-se um verdadeiro pesadelo para a MPES regado de muita frustração e desestímulo.

5 MECANISMOS OFICIAIS DE SEGURO E CRÉDITO À EXPORTAÇÃO

Atualmente existem dois mecanismos oficiais de seguro e garantia de crédito à exportação: o Fundo de Garantia de Promoção da Competitividade (FGPC), mais conhecido como Fundo de Aval, e a Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação.

O Fundo de Aval foi criado em 1997, pela Lei nº 9.531/97 e é regulamentado pelo Decreto nº 2.509/98 é gerenciado pelo BNDES e se trata de um mecanismo voltado para garantir o risco de operações de financiamento ao investimento e à exportação (pré-embarque) realizadas direta ou indiretamente pelo BNDES e pela Finame. O FGPC oferece garantias de até 80% do valor do financiamento realizado por empresa com faturamento anual de até R\$ 45 milhões. Esse é um mecanismo de seguro de crédito de capital de giro, sendo, portanto um mecanismo de seguro contra os riscos de inadimplência, principalmente, das pequenas empresas exportadoras.

A Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação surgiu em 1997 quando da regulamentação da Lei nº 6.704/1979 pelo Decreto nº 2.369 de 10/11/1997, revogado e substituído pelo Decreto nº 3.937 de 26/09/2001. Seu principal objetivo é o de proporcionar ao exportador brasileiro garantia do recebimento do valor da exportação, caso o importador ou seu país não efetuem o pagamento da operação. A SBCE tem como característica as operações de curto prazo, em que o pagamento das operações limita-se ao prazo máximo de 2 anos. O limite de crédito proporcionado pela SBCE depende do limite de crédito individual concedido pela Seguradora para cada importador do segurado.

6 CONCLUSÃO

O principal objetivo desse trabalho foi apresentar as principais dificuldades existentes para a contratação de financiamentos à exportação pelas micro e pequenas empresas brasileiras. Para tanto, foram apresentadas as principais linhas de financiamento à exportação existentes no Brasil, a saber: Proex, ACC e ACE e BNDES-Exim e suas principais características, como: garantias exigidas, prazos de financiamento, beneficiários e bens passíveis de financiamento .

Verificou-se que, as empresas interessadas em exportar têm à disposição linhas de financiamento tanto privadas quanto governamentais que atenderiam, na teoria, às suas necessidades. O que se percebeu, no decorrer do presente trabalho, foi que, as linhas de financiamento seriam um apoio de extrema relevância para a inserção e manutenção das micro e pequenas empresas no cenário mundial. Os recursos para os financiamentos são muito vastos. No tocante ao BNDES, segundo o próprio banco, os recursos para o financiamento à exportação provêm, na sua maioria, do FAT e as contratações são bastante inferiores do que os valores disponíveis . Já os recursos do Proex são recursos do Orçamento Geral da União e dependem da aprovação do governo. Apesar das incertezas que pairam nessa área os recursos disponíveis até o presente momento são numerosos mas sua utilização é muito pequena. Os recursos para os financiamentos ACC e ACE são privados e captados externamente.

Procurou-se entender porque apesar de os recursos existirem e de ser de imensa relevância a contratação do financiamento à exportação pelas micro e pequenas empresas sua utilização no Brasil é muito baixa.

Todas as linhas de financiamento à exportação, apresentadas nesse estudo, mostraram-se concentradas nas grandes empresas. Tal fato se deve à grande dificuldade encontrada pelas micro e pequenas empresas em cumprir com as garantias exigidas, ao desconhecimento da existência dos financiamentos pela grande parte das MPES ou mesmo ao de ter que arcar com severas punições caso a exportação não seja efetivada.

Como foi apresentado no transcurso desse estudo, as micro e pequenas empresas brasileiras, devido à alta carga tributária do Brasil, encontram-se, em sua grande maioria, em situação de inadimplência com o governo ou de informalidade. Tal fato já de início descarta essas empresas de si tornarem beneficiárias dos financiamentos à exportação. As empresas que não apresentam nenhum tipo de restrição fiscal ou tributária esbarram nas garantias exigidas. Todas as garantias são muito difíceis de serem cumpridas, se levado em consideração a realidade vivenciada pelas MPES no Brasil. A carta de crédito, por exemplo, tem um custo muito alto de abertura o que faz com que o importador se recuse a utilizá-lo para valores baixos, como é o caso da maioria das exportações das MPES. A SBCE somente contrata apólices em que toda a carteira de importadores da empresa seja segurada e ainda existe um custo mínimo para a contratação do seguro.

Para que na prática, os financiamentos à exportação gerem maiores resultados e sirvam de estímulo para o crescimento do número de empresas exportadoras e do volume exportado no Brasil, é necessário que o governo diminua a exigência de garantias ou crie outras alternativas que possam ser oferecidas pelas empresas, como também mecanismos que incentivem os bancos a diminuir o rigor na aprovação destas operações. Como é sabido, as grandes empresas exportadoras dos principais países desenvolvidos contam com linhas de

financiamento que são o seu principal esteio para se manterem no mercado mundial. Para que as MPES brasileiras tenham condições de competir com essas empresas é necessário serem suportadas por linhas de financiamento compatíveis com a realidade brasileira.

Por certo, este estudo monográfico não teve a pretensão de esgotar o assunto. Trata-se de abordagem científica visando um engrandecimento dos conhecimentos na área de comércio exterior.

7 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BIELSCHOWSKY, Ricardo. **Pensamento Econômico Brasileiro: O Ciclo Ideológico do Desenvolvimento**. Rio de Janeiro: IPEA, 1988.

BLUMENSCHIN, Fernando; LEON, Fernanda Leite Lopez de. Uma Análise do Desempenho e da Segmentação do Sistema de Crédito e da Exportação no Brasil. In: MARKWALD, Ricardo; PEREIRA, Lias Valls. **O Desafio das Exportações**. 1ª Ed. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

CARDOSO, Cíntia. **Informalidade Reduz Crescimento do PIB**. Folha de São Paulo, 22 de agosto de 2004.

CASSAR, Mauricio. Uma Análise das Teorias Clássicas de Comércio Exterior. In: DIAS, Reinaldo; RODRIGUES, Waldemar. **Comercio Exterior: Teoria e Gestão**. São Paulo: Atlas, 2004.

CASTRO, José Augusto de. **Financiamento à Exportação e Seguro de Crédito**. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

CNI. **Os problemas da Empresa Exportadora Brasileira**. Brasília: CNI, 2002.

DIAS, Reinaldo; RODRIGUES, Waldemar. **Comércio Exterior: Teoria e Gestão**. São Paulo: Atlas, 2004.

DOELLINGER, Carlos Von et al. **Transformação da estrutura das exportações brasileiras**: 1964/1970. Rio de Janeiro : IPEA, 1973.

FILHO, Emílio Garofalo. **Dicionário de Comércio Exterior e Câmbio**. São Paulo: Saraiva, 2004.

GARCIA, Luiz Matins. **Exportar**: Rotinas e Procedimentos, Incentivos e Formação de Preços. 8ª Ed. São Paulo: Aduaneiras, 2004.

HARTUNG, Douglas S. **Negócios Internacionais**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2004.
Medida Provisória nº 2.158-38, de 24/08/2001.

MOREIRA, Sérvulo Vicente; SANTOS, Adelaide Figueiredo de. **Políticas Públicas de Exportação**: o caso Proex. IPEA - Texto para Discussão nº836 – Brasília, 2001.

PEREIRA, Thiago Rabelo; MACIENTE, Aguinaldo Nogueira. **Impactos dos Mecanismos de Financiamento (ACC e ACE) sobre a Rentabilidade das Exportações Brasileiras** - Texto para Discussão nº722 – Brasília: IPEA, 2000.

RATTI, Bruno. **Vade Mécum de Comércio Internacional e Câmbio**. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

RESENDE, Leone Soares de; GARCIA, Luiz Martins de. **Incentivos à Exportação**. São Paulo: Atlas, 1978.

TAVARES, 1975 in: BIELSCHOWSKY, Ricardo. **Pensamento Econômico Brasileiro: o Ciclo Ideológico do Desenvolvimentismo**. Rio de Janeiro: IPEA, 1988.

Universidade Federal do Paraná. **Normas para Apresentação de Documentos Científicos**. Curitiba, Editora UFPR, 2000.

VIZENTINE, Paulo Fagundes. **A Política Externa do Regime Militar Brasileiro**. Rio Grande do Sul: Editora da Universidade/UFRGS, 1998.

REVISTAS CIENTÍFICAS

Revista Brasileira de Comércio Exterior, Rio de Janeiro, FUNCEX, nº 65 out/ nov/ dez 2000.

Revista Brasileira de Comércio Exterior, Rio de Janeiro, FUNCEX, nº 46 jan/ fev/mar 1996.

Revista Brasileira de Comércio Exterior, Rio de Janeiro, FUNCEX, nº 48 jul/ ago/ set 1996.

SITES VISITADOS

www.bb.com.br (visitado em 01 de junho de 2005)

www.bcb.gov.br (visitado em 07 de maio de 2005)

www.bndes.gov.br (visitado em 05 de abril de 2005)

www.iadb.org (visitado em 20 de abril de 2005)

www.ibge.gov.br (visitado em 15 de abril de 2005)

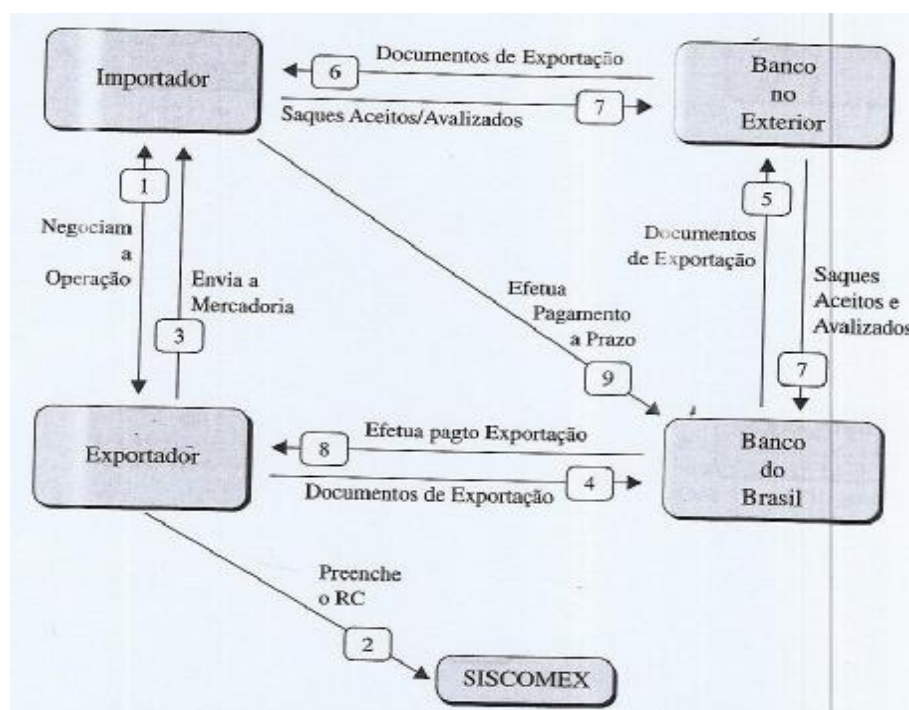
www.ipea.gov.br (visitado em 12 de abril de 2005)

www.mdic.gov.br (visitado em 5 de maio de 2005)

www.sebrae.com.br (visitado em 15 de abril de 2005)

8 ANEXOS

PROEX- FINANCIAMENTO DIRETO ÀS EXPORTAÇÕES

Supplier's Credit

Fonte: CASTRO (2003)

LEGENDA:

- 1- O exportador negocia com o importador a operação e seu financiamento;
- 2- Sempre antes da emissão do Registro de Exportação (RE) e do embarque da mercadoria
- 3- Aprovado o financiamento e produzida a mercadoria, o exportador a envia para o exterior. A parcela à vista será paga antes do embarque ou até 180 dias depois.
- 4- Após o embarque da mercadoria, o exportador entrega ao Banco do Brasil os documentos de exportação, entre os quais, separadamente, os saques do principal e dos juros.
- 5- O Banco do Brasil remete os documentos de exportação ao seu banco correspondente no exterior para os saques serem aceitos pelo importador e avalizados pelo garantidor.

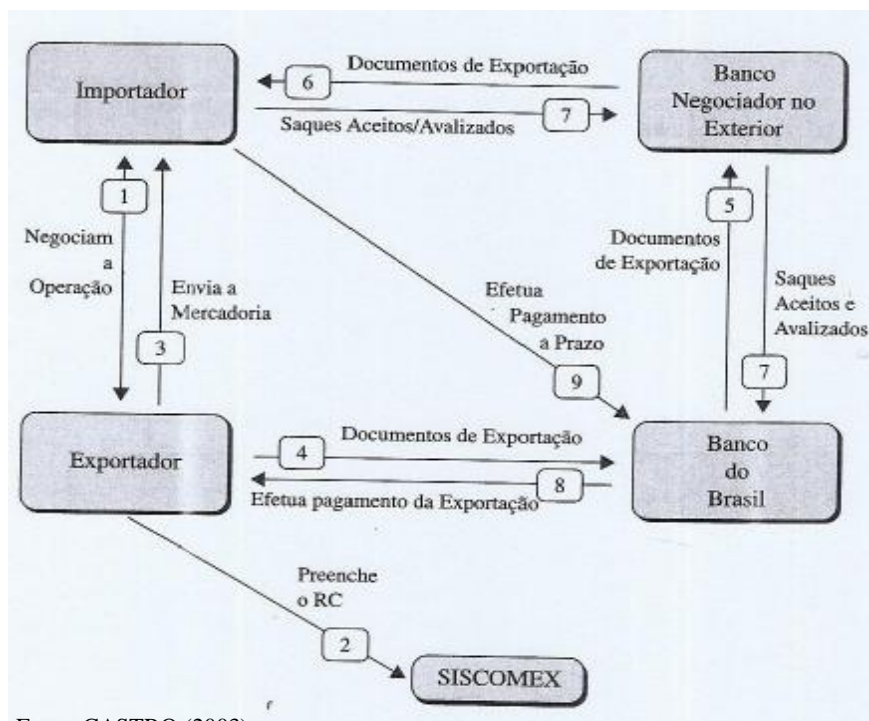
6- O banco no exterior apresenta ao importador os documentos de exportação e os saques, para serem aceitos e avalizados.

7- Após aceitos pelo importador e avalizados pelo garantidor, os documentos de exportação (saques) são devolvidos ao banco no exterior, o qual os remete ao Banco do Brasil, onde os títulos serão mantidos em carteira.

8- Com os saques aceitos e avalizados, o exportador os endossa ao Banco do Brasil que, mediante seu desconto, efetua o pagamento ao exportador.

9- Na época do vencimento, o Banco do Brasil envia os saques ao importador, através do banco no exterior, o qual efetua o pagamento.

Buyer's Credit



Fonte: CASTRO (2003)

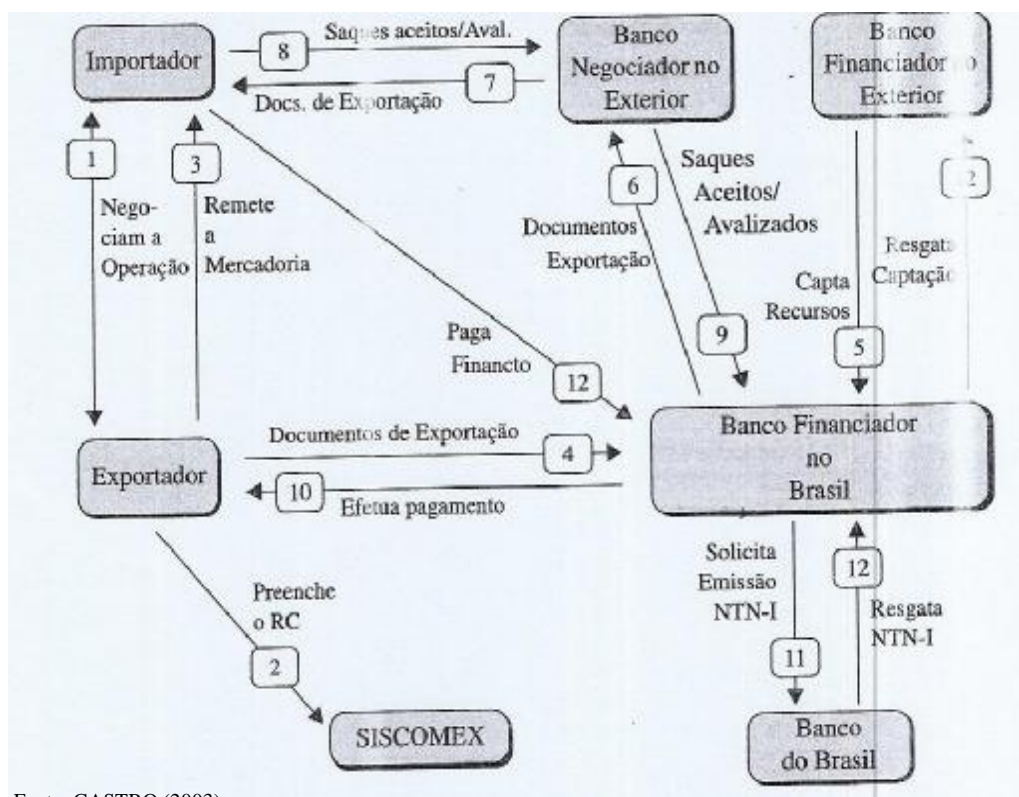
LEGENDA:

- 1- O exportador negocia com o importador a operação, inclusive seu financiamento.
- 2- O exportador preenche o módulo RC – Registro de Operações de Crédito no SISCOMEX.
- 3- O exportador envia a mercadoria ao importador
- 4- Após o embarque, o exportador entrega ao Banco do Brasil os documentos de exportação, entre os quais, separadamente, os saques do principal e dos juros.

- 5- O Banco do Brasil remete os documentos de exportação ao banco negociador da operação no exterior.
- 6- O banco negociador no exterior apresenta ao importador os documentos de exportação e os saques, para serem aceitos e avalizados.
- 7- Após aceitos pelo importador e avalizados pelo garantidor, os saques de exportação são devolvidos ao banco negociador, o qual os remete ao Banco do Brasil, onde esses títulos serão mantidos em carteira.
- 8- Imediatamente após receber os saques de exportação, devidamente aceitos e avalizados, o Banco do Brasil efetua o pagamento da operação ao exportador.
- 9- Nos respectivos vencimentos, o importador paga ao Banco do Brasil o valor dos saques financiados.

PROEX- Financiamento Via Equalização de Taxas de Juros

Supplier's Credit

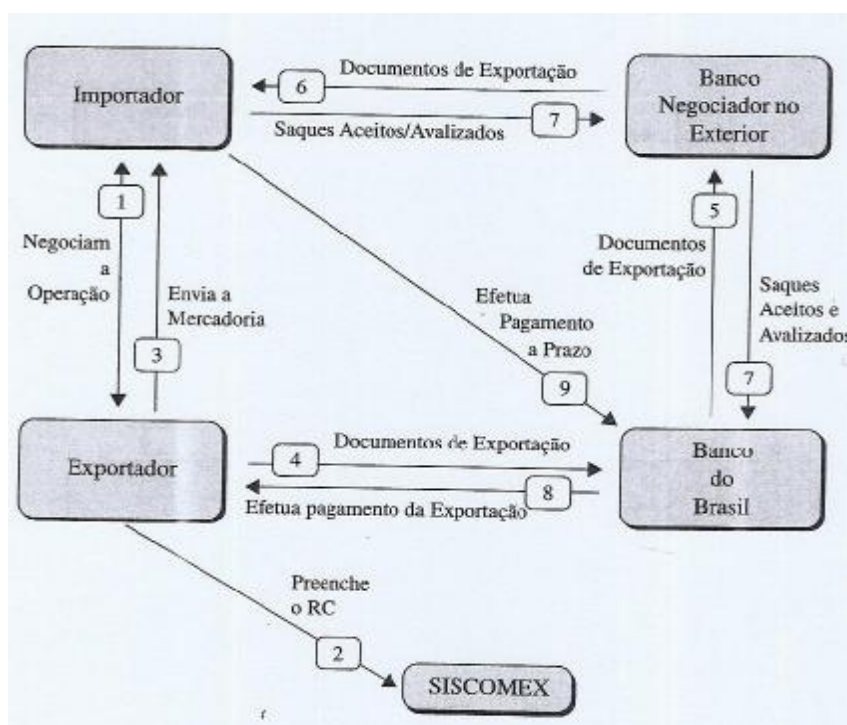


Fonte: CASTRO (2003)

LEGENDA:

- 1- O exportador negocia com o importador a operação de exportação e discute também seu financiamento.
- 2- O exportador preenche o RC – Registro de Operações de Crédito no SISCOMEX, sempre antes da emissão do RE – Registro de Exportação, informando as características da operação.
- 3- Aprovado o financiamento e produzida a mercadoria, o exportador a remete ao importador.
- 4- Atendidas as formalidades referentes ao recebimento da parcela à vista, o exportador entrega os documentos de exportação ao banco financiador da operação no Brasil.
- 5- Paralelamente, o banco financiador no Brasil capta recursos no mercado financeiro internacional para serem utilizados na concessão do financiamento ao exportador.
- 6- O banco financiador no Brasil envia os documentos de exportação e os saques ao banco negociador no exterior. Muitas vezes, o banco negociador no exterior é o próprio banco financiador no exterior.
- 7- O banco negociador no exterior entrega os documentos de exportação e os saques ao importador, para serem aceitos e apresentadas as garantias.
- 8- Após aceitos e avalizados/oferecidas garantias, o importador devolve os saques de exportação ao banco negociador no exterior.
- 9- O banco negociador no exterior envia ao banco financiador no Brasil os saques de exportação, devidamente aceitos e avalizados/garantidos.
- 10- Depois de receber os saques aceitos e avalizados/garantidos, o banco financiador no Brasil efetua o pagamento da operação ao exportador.
- 11- Após o recebimento dos saques aceitos, o banco financiador no Brasil formaliza no Banco do Brasil o pedido de emissão de NTN-I nominativa, endossável e alienável, referente à equalização.
- 12- Nos respectivos prazos de vencimentos dos saques, o importador paga ao banco financiador no Brasil, o qual por sua vez liquida a captação externa anteriormente efetuada junto ao banco financiador no exterior, e a seguir resgata o pagamento da equalização.

Buyer's Credit



Fonte: Castro (2003)

LEGENDA:

- 1- O exportador negocia com o importador a operação de exportação e discute as possibilidades de o importador ser financiado no exterior.
- 2- Exportador preenche o RC – Registro de Operações de Crédito no SISCOMEX para fins de análise da operação de financiamento e produzida a mercadoria, o exportador a envia ao importador.
- 3- Aprovada a operação de financiamento e produzida a mercadoria, o exportador a envia ao importador.
- 4- Cumpridas as formalidades burocráticas, o exportador entrega os documentos de exportação ao banco negociador no Brasil.
- 5- O banco negociador no Brasil envia os documentos de exportação ao banco negociador/financiador no exterior.
- 6- O banco negociador/financiador no exterior entrega os documentos de exportação e os saques ao importador para serem aceitos, concedendo-lhe financiamento da operação.

- 7- Após receber os documentos de exportação, o banco negociador/financiador no exterior efetua o pagamento da operação, à vista, ao banco negociador no Brasil.
- 8- Imediatamente, o banco negociador no Brasil efetua o pagamento ao exportador, também à vista.
- 9- Aceitos e/ou avalizados/garantidos, os saques são devolvidos pelo importador ao banco negociador/financiador no exterior, com a promessa de pagamento no prazo fixado.
- 10- Após o recebimento dos saques aceitos/avalizados/garantidos, o banco financiador no exterior formaliza no Banco do Brasil o pedido de emissão de NTN-I nominativa, endossável e alienável, referente à equalização de taxas de juros.
- 11- Nos respectivos vencimentos dos saques, o Banco do Brasil resgata a NTN-I.

BALANÇA COMERCIAL CAMBIAL

FORMAS DE CONTRATAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES

Período	Exportação	Pag. Antecipado		ACC/ACE		Pag.Ant.+ ACC/ACE		Demais	
		Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
2002	61.013	12.798	21,0	20.476	33,6	33.273	54,5	27.739	45,5
jan	4.545	727	16,0	1.858	40,9	2.585	56,9	1.959	43,1
fev	3.857	620	16,1	1.625	42,1	2.245	58,2	1.612	41,8
mar	4.475	796	17,8	1.832	40,9	2.627	58,7	1.847	41,3
1º Tri	12.876	2.143	16,6	5.314	41,3	7.457	57,9	5.419	42,1
abr	4.971	986	19,8	1.780	35,8	2.767	55,7	2.204	44,3
mai	5.069	1.088	21,5	1.967	38,8	3.055	60,3	2.014	39,7
jun	6.169	1.404	22,8	2.566	41,6	3.970	64,4	2.199	35,6
2º Tri	16.209	3.479	21,5	6.314	39,0	9.792	60,4	6.417	39,6
jul	6.112	1.953	32,0	1.546	25,3	3.499	57,2	2.613	42,8
ago	5.201	1.404	27,0	1.382	26,6	2.785	53,6	2.416	46,4
set	5.565	1.098	19,7	1.778	32,0	2.876	51,7	2.689	48,3
3º Tri	16.878	4.455	26,4	4.706	27,9	9.160	54,3	7.717	45,7
out	5.412	1.093	20,2	1.427	26,4	2.520	46,6	2.893	53,4

nov	4.930	751	15,2	1.237	25,1	1.988	40,3	2.941	59,7
dez	4.708	877	18,6	1.478	31,4	2.355	50,0	2.352	50,0
4º Tri	15.050	2.721	18,1	4.142	27,5	6.863	45,6	8.186	54,4
2003	74.179	17.485	23,6	23.619	31,8	41.104	55,4	33.076	44,6
jan	5.108	726	14,2	1.812	35,5	2.538	49,7	2.570	50,3
fev	4.517	758	16,8	1.497	33,2	2.255	49,9	2.262	50,1
mar	4.740	897	18,9	1.578	33,3	2.475	52,2	2.264	47,8
1º Tri	14.365	2.381	16,6	4.887	34,0	7.268	50,6	7.096	49,4
abr	6.949	1.597	23,0	2.053	29,5	3.650	52,5	3.300	47,5
mai	6.742	2.112	31,3	1.988	29,5	4.100	60,8	2.642	39,2
jun	5.706	1.374	24,1	1.895	33,2	3.269	57,3	2.437	42,7
2º Tri	19.398	5.083	26,2	5.936	30,6	11.019	56,8	8.379	43,2
jul	7.309	2.108	28,8	2.306	31,5	4.414	60,4	2.895	39,6
ago	5.954	1.514	25,4	2.023	34,0	3.538	59,4	2.416	40,6
set	6.122	1.413	23,1	2.034	33,2	3.448	56,3	2.674	43,7
3º Tri	19.385	5.036	26,0	6.364	32,8	11.399	58,8	7.985	41,2
out	6.925	1.687	24,4	2.066	29,8	3.753	54,2	3.173	45,8
nov	6.345	1.539	24,3	2.034	32,1	3.573	56,3	2.772	43,7
dez	7.761	1.760	22,7	2.332	30,0	4.092	52,7	3.669	47,3
4º Tri	21.032	4.985	23,7	6.432	30,6	11.417	54,3	9.614	45,7

Fonte: Bacen/Decec

Nota: Divergências nos dados de Pagamento Antecipado e ACC em relação a tabelas anteriores decorrem de atualizações realizadas devido a cancelamentos e anulações.



O Banco do Desenvolvimento

Operações da Área de Comércio Exterior

Desempenho das Instituições Financeiras Credenciadas

Desembolsos – Maio/2005

1. Agentes Financeiros

1.1 Agentes Financeiros – Total

1. Agentes Financeiros

1.1 Total

1.2 Pré-embarque

1.3 Pré-embarque de Curto Prazo

1.4 Pré-embarque Especial

1.5 Pós-embarque (garantidores)

2. Bancos Mandatários (Pós-embarque)

3. Micro, pequenas e médias empresas

RK (Valor)	Instituição Financeira	Total Garantido			
		US\$ mil	%	N.Lib	%
1	BB	211.703	44,2	25	18,5
2	UNIBANCO	108.938	22,8	8	5,9
3	BRABESCO	64.943	13,6	7	5,2
4	SAFRA	17.533	3,7	7	5,2
5	BBM	13.490	2,8	5	3,7
6	VOTORANTIM	12.477	2,6	2	1,5
7	ITAU-BBA	11.002	2,3	1	0,7
8	HSBC	6.187	1,3	6	4,4
9	DRESDNER	5.274	1,1	1	0,7
10	ITAU	3.527	0,7	6	4,4
11	ABN AMRO	3.483	0,7	3	2,2
12	PROSPER	3.248	0,7	11	8,1
13	BANESPA	2.596	0,5	5	3,7
14	BOSTON	2.489	0,5	9	6,7
15	SANTANDER	2.135	0,4	17	12,6
16	FIBRA	2.032	0,4	3	2,2
17	BICBANCO	1.866	0,4	5	3,7
18	LUSO BRAS	1.687	0,4	3	2,2
19	ALFA BI	1.146	0,2	3	2,2
20	BRDE	1.005	0,2	1	0,7
21	BANDES	831	0,2	2	1,5
22	CAIXA RS	517	0,1	2	1,5
23	BDMG	350	0,1	1	0,7
23	ARBI	250	0,1	1	0,7
23	SUDAMERIS	87	0,0	1	0,7
Total		478.800	100,0	135	100,0

O quadro acima consolida os valores desembolsados com garantia de agentes financeiros, estando excluídas as operações diretas com o BNDES

1.2. Agentes Financeiros – Pré-embarque

RK (Valor)	Instituição Financeira	Pré-embarque			
		US\$ mil	%	N.Lib	%
1	BB	186.287	44,8	11	16,2
2	UNIBANCO	108.938	26,2	8	11,8
3	BRABESCO	42.508	10,2	4	5,9
4	SAFRA	16.524	4,0	5	7,4
5	BBM	13.490	3,2	5	7,4
6	VOTORANTIM	12.477	3,0	2	2,9
7	ITAU-BBA	11.002	2,6	1	1,5
8	HSBC	6.118	1,5	4	5,9
9	DRESDNER	5.274	1,3	1	1,5
10	ITAU	2.786	0,7	4	5,9
11	FIBRA	2.032	0,5	3	4,4
12	LUSO BRAS	1.687	0,4	3	4,4
13	PROSPER	1.526	0,4	6	8,8
14	ALFA BI	1.146	0,3	3	4,4
15	BRDE	1.005	0,2	1	1,5
16	BANDES	831	0,2	2	2,9
17	BANESPA	542	0,1	1	1,5
18	BOSTON	522	0,1	1	1,5
19	BICBANCO	372	0,1	1	1,5
20	SANTANDER	312	0,1	1	1,5
21	ARBI	250	0,1	1	1,5
Total		415.633	100,0	68	100,0

1.3. Agentes Financeiros – Pré-embarque de Curto Prazo

RK (Valor)	Instituição Financeira	Pré-embarque de Curto Prazo			
		US\$ mil	%	N.Lib	%
1	BB	11.153	67,6	3	16,7
2	PROSPER	1.721	10,4	5	27,8
3	BICBANCO	1.494	9,1	4	22,2
4	BANESPA	1.019	6,2	2	11,1
5	ITAU	741	4,5	2	11,1
6	SANTANDER	367	2,2	2	11,1
Total		16.496	100,0	18	100,0

1.4. Agentes Financeiros – Pré-embarque Especial

RK (Valor)	Instituição Financeira	Pré-embarque Especial			
		US\$ mil	%	N.Lib	%
1	BRABESCO	22.435	56,9	3	20,0
2	BB	14.078	35,7	5	33,3
3	BANESPA	1.035	2,6	2	13,3
4	SAFRA	1.009	2,6	2	13,3
5	CAIXA RS	517	1,3	2	13,3
6	BDMG	350	0,9	1	6,7
	Total	39.424	100,00	15	100,0

1.5. Bancos Garantidores – Pós-embarque

RK (Valor)	Instituição Financeira	Garantidores Pós-embarque			
		US\$ mil	%	N.Lib	%
1	ABN AMRO	3.483	48,1	3	8,8
2	BOSTON	1.967	27,1	8	23,5
3	SANTANDER	1.456	20,1	14	41,2
4	BB	185	2,6	6	17,6
5	SUDAMERIS	87	1,2	1	2,9
6	HSBC	69	1,0	2	5,9
	Total	7.247	100,0	34	100,0

'Bancos Garantidores' assumem parcial ou integralmente os riscos comercial e político da operação. Em casos de assunção parcial dos riscos, foram contabilizadas apenas as parcelas efetivamente garantidas por cada Instituição

2. Bancos Mandatários – Pós-embarque

RK (Valor)	Instituição Financeira	Mandatários Pós-embarque			
		US\$ mil	%	N.Lib	%
1	ABN AMRO	91.301	49,1	26	60,5
2	BNP	77.013	41,4	9	20,9
3	BB	14.705	7,9	5	11,6
4	SUDAMERIS	1.655	0,9	1	2,3
5	HSBC	1.311	0,7	2	4,7
	Total	185.985	100,0	43	100,0

'Bancos Mandatários' não assumem risco na operação de (re)financiamento. O total exclui operações em que BNDES seja Banco Mandatário.

3. Instituições Financeiras em operações de Micro, Pequenas e Médias Empresas

RK (Valor)	Instituição Financeira	Total Micro, Pequenas e Médias			
		US\$ mil	%	N.Lib	%
1	BB	3.078	22,5	4	12,9
2	ITAU	2.077	15,2	3	9,7
3	BANESPA	1.561	11,4	3	9,7
4	BRDE	1.005	7,4	1	3,2
5	BICBANCO	839	6,1	3	9,7
6	BANDES	831	6,1	2	6,5
7	BRADESCO	756	5,5	3	9,7
8	LUSO BRAS	662	4,8	1	3,2
9	BOSTON	522	3,8	1	3,2
10	CAIXA RS	517	3,8	2	6,5
11	BDMG	350	2,6	1	3,2
12	SAFRA	315	2,3	1	3,2
13	SANTANDER	312	2,3	1	3,2
14	ARBI	250	1,8	1	3,2
15	UNIBANCO	211	1,5	1	3,2
16	ALFA BI	155	1,1	1	3,2
17	PROSPER	119	0,9	1	3,2
18	FIBRA	104	0,8	1	3,2
Total		13.666	100,0	31	100,0

As liberações MPME incluem a linha Pré-Embarque Âncora.